

Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen
der Unternehmen auf Preise und Einkommen

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
der Rechts-und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg im Breisgau

vorgelegt von
Diplom-Kaufmann
Claus J. Waldherr
aus Darmstadt

1965

1964

*Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen
der Unternehmen auf Preise und Einkommen*

*Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
der Rechts-und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg im Breisgau*

*vorgelegt von
Diplom-Kaufmann
Claus J. Waldherr
aus Darmstadt
1965*

Dekan: Professor Dr. Fritz Rittner
Referent: Professor Dr. J. Heinz Müller
Korreferent: Professor Dr. Martin Lohmann
Tag der mündlichen Prüfung: 17.12.1964



Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
<u>Einleitung</u>	1
<u>Erster Teil</u>	
Die freiwilligen sozialen Leistungen der Unternehmen im Überblick	
A. Begriffserläuterungen	4
B. Motive für die Gewährung von freiwilligen sozialen Leistungen	6
C. Arten der freiwilligen sozialen Leistungen	
I. Allgemeines	8
II. Einteilung der freiwilligen sozialen Leistungen	9
III. Maßgebliches Schema für diese Arbeit	11
D. Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen	
I. Allgemeines	15
II. Die Bedeutung der Sozialgesetzgebung und der Tarifverträge für den Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen	15
III. Ergebnisse einzelner Erhebungen	
1. Erhebungen	17
2. Ergebnisse	
a) insgesamt	20
b) detailliert	21
IV. Vergleichszahlen	31
E. Die freiwilligen sozialen Leistungen in der Sphäre des Unternehmens	
I. Allgemeines	35
II. Wirkungen auf die Kosten	
1. im Bereich des Produktionsfaktors Arbeit	36
2. im Bereich des Produktionsfaktors Kapital	38
III. Wirkungen auf den Gewinn	42
IV. Wirkungen beim Arbeitnehmer	
1. Wirkungen auf das Einkommen	43
2. Wirkungen auf die Unabhängigkeit	44
3. Sonstige Wirkungen	45

F. Zusammenfassung des ersten Teiles

46

Zweiter TeilWirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf
die Preise

Einführung	48
A. Zur Methodenwahl	
I. Allgemeines	49
II. Die Anwendung der Steuerinzidenzlehre	
1. Begründung	50
2. Die Steuerinzidenzlehre	50
3. Möglichkeiten und Grenzen der Anwendung der Steuerinzidenzlehre	52
III. Gliederung der freiwilligen sozialen Leistungen im Hinblick auf die Anwendung der Steuer- inzidenzlehre	54
B. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau	
I. Allgemeines	57
II. Modellergebnisse der Steuerinzidenzlehre	58
III. Wirkungen der für den Arbeitnehmer sofort ver- fügbaren freiwilligen sozialen Leistungen	
1. Allgemeines	61
2. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art	61
3. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen gewinnabhängiger Art	65
4. Ergebnis	68
IV. Wirkungen der für den Arbeitnehmer nicht sofort verfügbaren freiwilligen sozialen Leistungen	
1. Allgemeines	70
2. Wirkungen auf das Preisniveau	71
3. Ergebnis	75
V. Zusammenfassung	75

C. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau einzelner Märkte	
I. Allgemeines	77
II. Wirkungen auf das Preisniveau	78
III. Zusammenfassung	82
D. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die einzelnen Preise	
I. Allgemeines	83
II. Der Einfluß der Marktformen	
1. Die Verhaltensweise des Unternehmers bei verschiedenen Marktformen	83
2. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen bei verschiedenen Marktformen	
a) Vollständige Konkurrenz	84
b) Monopolistische Konkurrenz	86
c) Angebotsoligopol	88
d) Angebotsmonopol	90
III. Der Einfluß der Preiselastizität der Nachfrage und des Angebotes	93
IV. Zusammenfassung	95
E. Zusammenfassung des zweiten Teiles	96

Dritter Teil

Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf Einkommensbildung und -verteilung

Einführung	97
A. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Einkommen des Arbeitnehmers und des Unternehmers	
I. Begriffserläuterungen	
1. Allgemeines	98
2. Einkommen des Arbeitnehmers	99
3. Einkommen des Unternehmers	101
II. Wirkungen auf das Einkommen des Arbeitnehmers	
1. Gliederung der freiwilligen sozialen Leistungen im Hinblick auf ihre einkommens- erhöhenden Wirkungen	102

2. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Realeinkommen	107
III. Wirkungen auf das Einkommen des Unternehmers	
1. Wirkungen auf das Nominaleinkommen	113
2. Wirkungen auf das Realeinkommen	115
IV. Zusammenfassung	116
B. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf Einkommensverteilung und -bildung	
I. Begriffserläuterungen	117
II. Empirische Daten	
1. Einkommensverteilung	120
2. Einkommensbildung	126
III. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung, dargestellt an Modellen	
1. Allgemeines	129
2. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Anteile der Arbeitnehmer und Unternehmer am Volkseinkommen	130
3. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Anteile verschiedener Arbeitnehmergruppen am Volkseinkommen	132
4. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Anteile verschiedener Unternehmergruppen am Volkseinkommen	134
IV. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensbildung	
1. Allgemeines	135
2. Der Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Finanzierung von Investitionen	137
3. Der Kapitalkoeffizient der durch freiwillige soziale Leistungen ermöglichten Investitionen	140
V. Zusammenfassung	141
C. Zusammenfassung des dritten Teiles	142

	<u>Seite</u>
<u>Schlußwort</u>	143
Literaturverzeichnis	144



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Einleitung

Die betrieblichen Sozialleistungen als Gesamtheit jener Leistungen, die ein Unternehmen neben den Löhnen und Gehältern für seine Arbeitnehmer aufwendet, wuchsen nach dem Zweiten Weltkrieg so stark, daß ihr Umfang immer wieder Anlaß zu Diskussionen bot. In den letzten Jahren lenkten internationale Vergleiche über die Lohnkosten¹ das Augenmerk erneut auf das Ausmaß der betrieblichen Sozialleistungen.

Die freiwilligen sozialen Leistungen als Teil der betrieblichen Sozialleistungen nahmen ebenfalls einen immer größeren - und immer umstritteneren - Umfang an, wenn auch nach einer Periode der Ausdehnung gelegentlich² versucht wurde, diese Leistungen wieder abzubauen.

Die freiwilligen sozialen Leistungen wurden in der Vergangenheit mehrfach kritisch dargestellt, wobei - je nach der Fragestellung - die Verfasser betriebswirtschaftliche³, sozialpolitische⁴ oder auch steuerliche⁵ Gesichtspunkte in den Vordergrund rückten.

In der vorliegenden Arbeit sollen die volkswirtschaftlichen Aspekte hervorgehoben und insbesondere die Frage untersucht

- 1) Vgl. z. B.: Die Lohnkosten in 14 Industriezweigen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Jahre 1959, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1962, Heft 6, S. 362 ff.
- 2) Vgl. z. B.: Nachträgliches Lohn-Kompromiß, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 30 vom 5. 2. 1962, Kommentar zu der Zusatzvereinbarung der Farbwerke Hoechst mit der Vertretung der Belegschaft, wonach die Lohnerhöhung von 12 % in ihrer praktischen Auswirkung um 1/3 gemindert wird, indem die freiwilligen sozialen Leistungen eingeschränkt werden.
- 3) Vgl. z. B.: H.-R. Zarth, Die freiwilligen Sozialleistungen, Dissertation Köln 1958.
- 4) Vgl. z. B.: E. A. Kortmann, Die Frage nach dem Ort der freiwilligen betrieblichen Sozialleistungen in einem System der Sozialpolitik, Dissertation Köln 1957, und H. J. Stetter, Der Beitrag der betrieblichen Sozialgestaltung zur sozialen Sicherheit, Dissertation Freiburg 1961.
- 5) Vgl. z. B.: A. Teufel, Planung und Kontrolle im sozialen Bereich der Unternehmung als betriebswirtschaftliches und steuerliches Problem, Dissertation Freiburg 1954.

werden, ob und inwieweit die freiwilligen sozialen Leistungen aus dem Unternehmergewinn zu tragen sind oder ob sie nicht ganz oder teilweise mit dem Preis der Produkte auf die Konsumenten überwältzt werden.

In der Diskussion um die freiwilligen sozialen Leistungen gehen die Ansichten gerade in dieser Frage auseinander. Während z. B. Osterkamp¹ feststellt: "Der durch den Kostenzuwachs entstandene Mehraufwand an Produktionskosten schlägt sich im Preis der Erzeugnisse nieder", verweist z. B. Föhl² auf die Ertragsabhängigkeit der freiwilligen sozialen Leistungen und betont, daß eine Überwälzung durch höhere Preise ausschließlich bei marktbeherrschenden Unternehmen möglich sei. Fischer³ schließlich ist der Ansicht, daß die "betrieblichen Sozialleistungen auf die Gestaltung der Preise keinen entscheidenden Einfluß" haben, womit er eine Überwälzung als grundsätzlich möglich, aber unerheblich ansieht.

In dieser Arbeit soll vor allem versucht werden, theoretisch zu klären, ob und unter welchen Voraussetzungen die freiwilligen sozialen Leistungen überwältzt werden können, gleichgültig, ob sich dieser Vorgang bewußt oder unbewußt für die Beteiligten vollzieht.

Bei dieser Fragestellung spielen naturgemäß andere Momente, wie z. B. der Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Kostenrechnung, die genaue Abgrenzung zwischen ge-

- 1) K. Osterkamp und F. Hellwig, Kritik des betrieblichen Sozialaufwandes, in: Sozialer Fortschritt, 1. Jg., 1952, Heft 7, S. 153 ff., hier: S. 154.
- 2) C. Föhl, Erfolgsbeteiligung - die Antwort auf die Krise unserer Sozialpolitik?, in: Veröffentlichungen der Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Partnerschaft in der Wirtschaft e. V., Zum Ordnungsbild der Partnerschaft, Reihe III, Heft 2, Hilden 1962, S. 17.
- 3) O. Fischer, Die betrieblichen Sozialleistungen, in: Die betrieblichen Sozialleistungen, Vorträge und Aussprache am 14. April 1955 auf der Jahresversammlung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Stuttgart-Bad Cannstatt 1955, veröffentlicht als Band 3 der Schriften der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Berlin 1955, S. 16 ff., hier: S. 19/20.

setzunglichen und tariflichen Aufwendungen einerseits und freiwilligen sozialen Aufwendungen andererseits, die sozialpolitische Bedeutung, die betriebliche Notwendigkeit etc. eine untergeordnete Rolle, weshalb diese Fragen lediglich insoweit angeschnitten werden, als das Thema dies erfordert.

Die Arbeit gliedert sich in drei Teile. Im ersten Teil wird ein allgemeiner Überblick über die freiwilligen sozialen Leistungen gegeben; u. a. werden die Motive aufgezeigt, die für die Gewährung von freiwilligen sozialen Leistungen maßgebend sind, sowie statistische Übersichten aufgeführt, aus denen der Umfang und die Bedeutung der freiwilligen sozialen Leistungen hervorgeht. Weiter wird auf die Rolle der freiwilligen sozialen Leistungen in der Sphäre des Unternehmens eingegangen.

Im zweiten Teil werden die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise erörtert, und zwar zunächst in gesamtwirtschaftlicher Sicht. Dabei werden in Modellen die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen, über die der Arbeitnehmer sofort bzw. nicht sofort verfügt, auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau untersucht. Im folgenden Abschnitt werden die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau einzelner Märkte dargestellt. Schließlich werden die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise in einzelwirtschaftlicher Sicht diskutiert.

Der dritte Teil befaßt sich mit den Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf Einkommensbildung und Einkommensverteilung. Im ersten Abschnitt werden die Wirkungen auf das Einkommen des einzelnen Arbeitnehmers und Unternehmers aufgeführt. Im zweiten Abschnitt werden die Wirkungen auf die Einkommensverteilung und die Einkommensbildung in gesamtwirtschaftlicher Sicht untersucht, und zwar zuerst empirisch und anschließend theoretisch. Die Wirkungen auf die Einkommensverteilung werden theoretisch an Modellen abgeleitet.

Erster Teil

Die freiwilligen sozialen Leistungen der Unternehmen im Überblick

A. Begriffserläuterungen

Was wird unter freiwilligen sozialen Leistungen verstanden? Wird der Gesamtaufwand¹, der einem Unternehmen direkt oder indirekt für seine Arbeitnehmer erwächst, als Ausgangspunkt genommen, so lassen sich drei Gruppen unterscheiden:

Bruttolohn- und Gehaltsaufwendungen

Aufwendungen aufgrund gesetzlicher,
tarifvertraglicher oder einzelver-
traglicher Vorschriften

Freiwillige oder zusätzliche soziale
Aufwendungen.

Die freiwilligen sozialen Leistungen bleiben als Restgröße zurück, wenn vom Gesamtaufwand die beiden ersten Positionen abgesetzt werden. Dieses Verfahren ist jedoch insofern problematisch, als in den Bruttolohn- und Gehaltsaufwendungen oft Beträge enthalten sind (z. B. Aufwendungen für eine Werksfürsorgerin), die als freiwillige soziale Leistungen angesehen werden können.

Die gesetzlichen und tarifvertraglichen sozialen Aufwendungen treffen alle Unternehmen in etwa gleichem Maße, wenn man von strukturellen Unterschieden absieht, wie sie sich in verschiedenen Branchen und Tarifverträgen dokumentieren. Die Aufwendungen sind unabhängig von der Ertragslage der einzelnen Unternehmen. Die freiwilligen sozialen Leistungen dagegen

- 1) Die Worte "Leistungen" und "Aufwendungen" werden in der Literatur nicht synonym verwendet. Spiegelhalter verknüpft die "Sozialaufwendungen" mit der periodengemäßen Abgrenzung, während er die "Sozialleistungen" bei enger Auslegung als die Summe der Leistungen ansieht, die dem Arbeitnehmer als Einkommen zufließen, bei weiter Auslegung des Begriffes "Sozialleistungen" bezieht er alle Vermögenswerte mit dem Zeitpunkt der Zur-Verfügungstellung ein, ohne Rücksicht auf eine entsprechende Aufwandsverteilung (F. Spiegelhalter, Die Entwicklung des betrieblichen Sozialaufwandes, in: Der Arbeitgeber, 5. Jg., 1953, Nr. 20, S. 903 ff., hier: S. 908/909).

sind - zumindest bei ihrer Einführung - auf freie Entscheidung des Unternehmers zurückzuführen, so daß Umfang und Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in das Ermessen des Unternehmers fallen und demgemäß selbst innerhalb einer Branche erhebliche Unterschiede vorhanden sein können.

Während ein Einfluß des Unternehmers auf die Höhe der gesetzlichen sozialen Aufwendungen - zumindest nach ihrer Einführung - nicht vorhanden ist, gestaltet er die vertraglichen sozialen Leistungen über seinen Verband mit, um schließlich bei den freiwilligen sozialen Leistungen allein zu bestimmen.

Hier kann allerdings mit Recht eingewendet werden, daß viele "freiwillige" soziale Leistungen nicht mehr freiwillig sind, sondern aufgrund eines gewohnheitsrechtlichen Anspruchs gewährt werden müssen¹, wie z. B. häufig die Weihnachtsgratifikationen dem Grunde nach. Um die Vokabel "freiwillig" zu vermeiden, wird statt dessen vielfach mit dem Begriff "zusätzlich" gearbeitet². Im vorliegenden Fall soll das Wort "freiwillig"³ beibehalten werden, da zumindest bei der Einführung einer derartigen Leistung die Freiwilligkeit gegeben ist und da zum anderen auch nach Einführung zumindest ein Teil der freiwilligen sozialen Leistungen vom Unternehmer flexibel gestaltet werden kann, wie z. B. die Weihnachtsgratifikationen der Höhe nach.

Die gesetzlichen, vertraglichen und freiwilligen sozialen Leistungen werden zusammenfassend auch als Lohnnebenkosten bezeichnet.

-
- 1) Vgl. U. Pleiß, Freiwillige soziale Leistungen in der industriellen Unternehmung, Berlin 1960, wo auf S. 167 ff. der Begriff "Freiwilligkeit" in juristischer, betriebswirtschaftlicher und ethischer Betrachtungsweise ausführlich untersucht wird.
 - 2) Vgl. C. Zimmermann-Fritzen, Die betrieblichen Sozialleistungen, Dissertation Köln 1961, S. 15, Anmerkung 5.
 - 3) Im Sinne einer rechtlichen Freiwilligkeit im Gegensatz zur wirtschaftlichen Freiwilligkeit, wie sie in der Einleitung erwähnt wurde.

B. Motive für die Gewährung von freiwilligen sozialen Leistungen

Die freiwilligen sozialen Leistungen entstanden im industriellen Zeitalter, und zwar teilweise mit dem Aufkommen eines Industrie-Proletariats. Die Löhne richteten sich weit hin nach dem Existenzminimum. Eine soziale Gesetzgebung war unbekannt, und jeder Krankheitsfall in einer Arbeiterfamilie konnte wirtschaftliche Not bringen. Manche Unternehmer halfen nach und nach insbesondere in Notfällen, teils aus patriarchalischen Gründen, teils darüberhinaus aus politischem Verantwortungsbewußtsein, teils zur Sicherung des "Sozialen Friedens" im Unternehmen¹.

So schreibt Thielen: "Die freiwilligen sozialen Leistungen des Unternehmertums in der Zeit vor der Bismarckschen Sozialgesetzgebung entsprangen vornehmlich dem sozial-liberalen Pflicht- und Verantwortungsbewußtsein, das sich aus dem von diesem Unternehmertum damals ausgetragenen Kampf um eine Erweiterung der bürgerlichen und wirtschaftlichen Freiheiten entwickelte. Hier ging es nicht um den Versuch, durch besondere Bindungen der Arbeitnehmerschaft den 'Herr-im-Hause'-Standpunkt zu verewigen, sondern um ein wahrhaftes Bemühen, die in den Anfangsstadien der freien gewerblichen Entwicklung in Erscheinung tretenden sozialen Notstände zu überwinden"².

Waren anfänglich die freiwilligen sozialen Leistungen für Notfälle gedacht, so erweiterten sich die Anlässe im Laufe der Zeit: Verdiente Mitarbeiter sollten belohnt (Gratifikationen), der Lebensabend langjähriger Mitarbeiter gesichert werden (Altershilfe). Schließlich spielte auch die Erkenntnis eine Rolle, daß freiwillige soziale Leistungen sich auf das "Betriebsklima" und die Leistungen der Arbeitnehmer positiv auswirken können. Pleiß schreibt dazu: "Bei geschichtlicher Betrachtung wird offenbar, daß der e r s t e Anlaß

1) Vgl. W. v. Siemens, Lebenserinnerungen, 16. Auflage, München 1956, S. 247 ff..

2) H. Thielen, Unternehmer und Betrieb, in: H. Proesler, Mensch und Betrieb, Heft 1 der Nürnberger Abhandlungen, Berlin 1952, S. 109 ff., hier: S. 113.

für die Gewährung freiwilliger sozialer Leistungen in der Sozialen Frage des vorigen Jahrhunderts begründet lag. Ein z w e i t e r Anlaß für den Einsatz von Sozialleistungen in den Unternehmungen war die um 1900 auftretende Erkenntnis, daß sich derartige Maßnahmen wirtschaftlich lohnen"¹.

Die hohe Steuerbelastung für Unternehmergewinne nach dem zweiten Weltkrieg veranlaßte manche Unternehmer, den steuerlichen Gewinn durch wirtschaftlich nicht immer gerechtfertigte Maßnahmen zu mindern, sei es durch nicht unbedingt notwendige Investitionen, die in Höhe der Abschreibung den Gewinn schmälerten, sei es durch überhöhten Repräsentationsaufwand. Die hohen Steuersätze bildeten ebenfalls einen Anreiz, freiwillige soziale Leistungen einzuführen, und zwar insbesondere in Form von Rückstellungen für Pensionen und Zuweisungen an selbständige Unterstützungskassen. Diese Gewinnverwendung hatte vor allem den Vorteil, daß die Mittel dafür den Unternehmen liquiditätsmäßig zunächst erhalten blieben, denn auch die Zuweisungen an selbständige Unterstützungskassen standen in der Regel den Unternehmen wieder als Darlehen zur Verfügung. Dieser Gesichtspunkt fiel insbesondere in einer Zeit ins Gewicht, in der es schwer war, Kapital zu erhalten.

Schließlich spielt gerade in letzter Zeit die Arbeitsmarktlage eine Rolle. Wenn auf dem Arbeitsmarkt kaum mehr Arbeitskräfte zu erhalten sind, dienen die freiwilligen sozialen Leistungen als zusätzliches Lockmittel, um den "letzten" Arbeiter zu gewinnen - oder aber um abzuwerben.

Die meisten der erwähnten Motive stehen nicht für sich allein, sondern sind miteinander - ob bewußt oder unbewußt, sei dahingestellt - gekoppelt, so daß es meist unmöglich ist, bestimmte freiwillige soziale Leistungen ausschließlich auf ein Motiv zurückzuführen. Hax führt dazu aus: "Den betrieblichen Sozialleistungen liegen in Wirklichkeit eine Fülle von Motiven und Zwecken zu Grunde: ethische und soziale Beweggründe, der Einfluß der Tradition, Rücksichtnahme auf die öffentliche Meinung, persönliches Geltungsstreben oder auch unter-

1) Pleiß, a.a.O., S. 17

nehmungspolitische Absichten, etwa die Herstellung engerer Beziehungen zwischen Geschäftsführung und Belegschaft unter Ausschaltung gewerkschaftlicher Einflüsse. Bei fast allen Maßnahmen der betrieblichen Sozialpolitik sind aber neben diesen Motiven die ökonomischen Zwecksetzungen von bestimmendem Einfluß"¹.

Zusammengefaßt lassen sich die Motive für die Gewährung der freiwilligen sozialen Leistungen grob einteilen in "altruistische" und in "wirtschaftliche" Motive. Die Grenzen sind nicht fest, sondern oft verwischt; insbesondere können altruistische Motive zwar veranlassend sein, aber auf die Dauer wirtschaftliche Nebenwirkungen zugunsten des Unternehmers hervorrufen.

C. Arten der freiwilligen sozialen Leistungen

I. Allgemeines

Freiwillige soziale Leistungen werden in den verschiedensten Formen gewährt, angefangen von der Pensionszahlung bis zur Wegezeitentschädigung, von der Gewinnbeteiligung bis zum Kartoffelgeld. Bardey² führt insgesamt 74 Arten von freiwilligen sozialen Leistungen auf. Die Skala der Arten der freiwilligen sozialen Leistungen ist im Laufe der Jahrzehnte umfangreicher geworden, da zwar viele Arten neu aufgenommen, aber nur wenige aufgegeben worden sind. Viele der freiwilligen sozialen Leistungen existieren aus Gewohnheit und Tradition fort, obwohl der ursprünglich für den Unternehmer maßgebende Anlaß nicht mehr vorliegt.

Letzten Endes ist auch nicht entscheidend, wieviele Arten von freiwilligen sozialen Leistungen bestehen, sondern welches Gewicht die einzelnen Arten und die freiwilligen sozialen Leistungen insgesamt haben.

- 1) K. Hax, Artikel: Betriebliche Sozialordnung, (III) Betriebliche Sozialpolitik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Zweiter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1959, S. 74 ff., hier: S. 77.
- 2) E. Bardey, Sozialleistungen - aber mit Maß, Stuttgart 1959, S. 130 ff..

Die Bedeutung der einzelnen Arten blieb im Laufe der Zeit nicht gleich. Je nach der betrieblichen Notwendigkeit oder den Einflüssen der Zeit (insbesondere Kriege und Nachkriegszeiten) wurde die eine oder die andere Art verstärkt oder gemindert. Welches Gewicht die einzelnen Arten in letzter Zeit innehatten, wird im Abschnitt "Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen" ausgeführt.

II. Einteilung der freiwilligen sozialen Leistungen

Die Vielfalt der freiwilligen sozialen Leistungen veranlaßte mehrere Autoren¹, Gliederungsschemata zu entwerfen, bei denen - je nach dem Zweck der Untersuchung und dem Standort des Verfassers - jeweils andere Gesichtspunkte die Einteilung bestimmten.

Spiegelhalter will sowohl "... die Gesamthöhe als auch die Struktur all jener betrieblichen Sozialaufwendungen ... erfassen, die über Lohn und Gehalt hinaus von den Betrieben übernommen werden ...", da "... unvollkommene Vorstellungen über die Aufgliederung des Sozialproduktes zwischen Betrieben und Arbeitnehmern ... zu sozialpolitischen und lohnpolitischen Maßnahmen führen, die für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung verhängnisvolle Auswirkungen nach sich ziehen können"².

Lelonek³ will die Sozialaufwendungen nach buchhalterischen Gesichtspunkten gliedern. Die Sozialaufwendungen mit Kostenstellencharakter sollen alle Sozialeinrichtungen erfassen, wie Erholungsheime, Werksküche, Werksbücherei, Lehrwerkstatt, Siedlungen, also Aufwendungen, die dem Arbeitnehmer indirekt zugute kommen. Die Sozialaufwendungen mit Kostenartencharakter dagegen enthalten alle Aufwendungen, die dem Arbeitnehmer direkt zufließen, wie Weihnachtsgeld, Abschlußvergütungen, Unterstützungszahlungen.

1) Vgl. Zahrt, a.a.O., S. 14 ff..

2) F. Spiegelhalter, Weg der Verantwortung, in: Der Arbeitgeber, 3. Jg., 1951, Nr. 20, S. 23 ff., Hier: S. 23.

3) H. Lelonek, Die Aufwendungen für den arbeitenden Menschen, in: K. Osterkamp - H. Lelonek, Betriebliche Aufwendungen für den arbeitenden Menschen, Stuttgart und Düsseldorf 1956, S. 95 ff..

Das Wirtschaftswissenschaftliche Institut der Gewerkschaften¹ vermeidet den Begriff 'Freiwillige soziale Leistungen' und gliedert die "Betrieblichen Aufwendungen für die menschliche Arbeit" in "Produktionsbedingte Aufwendungen des Betriebes" und in "Gesellschaftspolitisch bedingte Aufwendungen des Betriebes".

Mann² will die Mitbestimmung in die Aufgliederung der betrieblichen Sozialleistungen einbeziehen, wobei

den echten freiwilligen sozialen Leistungen	ein paritätisches Mitbestimmungsrecht,
den echten, aber durch gesellschaftliche Verpflichtungen gebundenen Sozialleistungen	keine volle Mitbestimmung,
den unechten, halb gebundenen Sozialleistungen	keine Mitbestimmung

zugeordnet wird.

Huhle³ geht von der Überlegung aus, daß viele der freiwilligen sozialen Leistungen nicht mehr freiwillig, sondern notwendig sind, um "... die Leistungen des Betriebes zu erhalten oder zu steigern oder überhaupt erst zu ermöglichen. Ihnen liegt die Überzeugung zugrunde, daß ein Wegfall dieser Leistungen das Betriebsergebnis beeinträchtigt"⁴. Er ordnet deshalb die freiwilligen sozialen Leistungen nach ihrem Freiwilligkeitsgrad in drei Gruppen:

- Betriebsnotwendige Aufwendungen
- Betrieblich zweckmäßige Aufwendungen
- Betrieblich neutrale Aufwendungen,

wobei der Freiwilligkeitsgrad bei den betriebsnotwendigen

- 1) K. Zimmermann, Gliederung des betrieblichen Aufwandes für die menschliche Arbeit, in: WWI-Wirtschaftswissenschaftliche Mitteilungen, 8. Jg., 1955, Nr. 1, S. 17 ff..
- 2) A. Mann, Betriebliche Sozialleistungen (Sozialetat) und Mitbestimmung, in: Schriftenreihe Aktuelle Betriebsfragen, Heft 9, Frankfurt am Main/Bonn 1952, S. 30 ff..
- 3) F. Huhle, Die betrieblichen Sozialleistungen - eine Begriffsanalyse, in: Sozialpolitische Schriften, Heft 7, Berlin 1957, S. 22 ff..
- 4) Huhle, a.a.O., S. 19.

Aufwendungen am geringsten, bei den betrieblich neutralen Aufwendungen am höchsten ist.

Die verschiedenen Einteilungen machen deutlich, wie schwierig es ist, die gesamten freiwilligen sozialen Leistungen in einem Schema zu erfassen und sie von den betrieblich notwendigen Aufwendungen abzugrenzen. Eine ideale Einteilung, die alle Erwartungen erfüllt, ist nicht möglich. Es hängt von der jeweiligen Fragestellung ab, welche Einteilung zu wählen ist¹.

III. Maßgebliches Schema für diese Arbeit

Für die vorliegende Arbeit wird das vom Statistischen Bundesamt bei seinen verschiedenen Erhebungen verwendete Schema zugrunde gelegt. In dem Abschnitt "Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen" muß ohnehin auf diese Statistiken zurückgegriffen werden. Außerdem kann von diesem Schema ausgegangen werden, wenn im zweiten und dritten Teil der Arbeit die freiwilligen sozialen Leistungen in einzelne gleichartige Gruppen zusammengefaßt werden.

Das Statistische Bundesamt sagt zu der Gliederung der "Aufwendungen für die Arbeitnehmer", daß "... eine Definition des Begriffes 'Aufwendung' ... nicht gegeben werden kann"². Auf eine allgemein gültige Definition wird deshalb verzichtet, weil die Meinungen darüber, was im Einzelfall als Aufwendungen für den Arbeitnehmer und was als betriebsnotwendige Aufwendung anzusehen ist, zu unterschiedlich sind. Das Statistische Bundesamt bestimmt statt dessen den Kreis der meldepflichtigen betrieblichen Aufwendungen enumerativ. Die Aufwendungen werden zwar möglichst eingehend nach ihrer Art untergliedert, aber es bleibt dem Leser der Statistik überlassen, zu entscheiden, welche Aufwendungen als Einkommensteile des Arbeitnehmers und welche als betriebsbedingte Aufwendungen ohne Einkommenscha-

1) Vgl. Kortmann, a.a.O., S. 43.

2) W. v. d. Decken und H.-G. Kloss, Die Aufwendungen der Unternehmen für ihre Arbeitnehmer im Jahr 1957, in: Wirtschaft und Statistik, 12. Jg., N. F., 1960, Heft 7, S. 404 ff., hier: S. 405.

rakter für den Arbeitnehmer anzusehen sind¹.

In der Lohn- und Gehaltsstrukturerhebung 1957² führt das Statistische Bundesamt folgende Aufwendungen an (gesetzliche, tarifliche und freiwillige soziale Leistungen):

+ Naturalleistungen

Arbeitgeberanteil der Pflichtbeiträge
zur gesetzlichen Sozialversicherung
(ohne Unfallversicherung)

Aufwendungen und Zuschüsse zur Betriebskrankenkasse nach der RVO

Beiträge zur Unfallversicherung

Einrichtungen zur Unfallverhütung
und für erste Hilfe

Arbeitsschutz und Unfallverhütung

Aufwendungen aufgrund des Kindergeldgesetzes

Aufwendungen im Rahmen des Mutterschutzgesetzes

Aufwendungen aufgrund des Betriebsverfassungsgesetzes

Gesetzlicher und tariflicher Urlaub

+ Zusätzlicher Urlaub

Gesetzlich zu bezahlende Feiertage
Hausarbeitstage³

Weitere Ausfallzeiten, die entsprechend tariflicher Vereinbarung zu bezahlen sind

a) anlässlich Heirat, Geburt, Todesfall, Vorladungen u. ä.

b) bezahlte Arbeitspausen

1) H.-G. Kloss, Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1959, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1962, Heft 4, S. 200 ff., hier: S. 201.

2) Vgl. Aufwendungen der Unternehmen für ihre Arbeitnehmer 1957, in: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1961, Stuttgart und Mainz 1961, S. 514 (Kennzeichnung "+" durch Verfasser).

3) Aufwendungen für Hausarbeitstage beruhen in den Ländern Bremen, Hamburg, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen auf gesetzlicher Grundlage. Vgl. Bobrowski-Gaul, Das Arbeitsrecht im Betrieb, 4. Auflage, Heidelberg 1962, S. 271 ff.. Die darüberhinaus in den Aufwendungen möglicherweise enthaltenen Aufwendungen für freiwillig gewährte Hausarbeitstage bleiben unberücksichtigt, weil sie sich mangels Unterlagen nicht ersehen lassen.

Weiterzahlung der Bezüge in Krankheitsfällen¹

- + Bezahlte zusätzliche Ausfallzeiten
Zulagen zu den Leistungen der gesetzlichen Kranken- und Unfallversicherung¹
- + Gratifikationen, Abschlußvergütungen, 13. Monatsgehalt, Gewinn- und Ertragsbeteiligungen, ähnl. Ausschüttungen
- + Weitere direkte Zuwendungen
- + Direkte Pensionszahlungen
- + Jahresrückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen
- + Zuweisungen an Pensions- und Unterstützungskassen
- + Sonstige Aufwendungen zur wirtschaftlichen Sicherung der Arbeitnehmer
- + Gesundheitsdienst
- + Betriebsfürsorge
- + Wohnungshilfe
- + Ausbildung und Fortbildung
- + Kantinen und Werkküchen sowie Verpflegungszuschüsse
- + Sonstige Belegschaftseinrichtungen
Sonstige gesetzlich oder tariflich vorgeschriebene Aufwendungen
- + Sonstige zusätzliche Aufwendungen

Aus dieser Aufstellung werden die mit einem + versehenen Positionen als freiwillige soziale Leistungen ausgewählt. Die damit gewonnene Übersicht über die freiwilligen sozialen Leistungen genügt zwar für den Zweck dieser Arbeit, sie ist aber

1) Angestellte haben bei unverschuldeter Krankheit Anspruch auf Fortzahlung des Gehaltes auf die Dauer von 6 Wochen (§§ 63 HGB, 133 c Abs. 2 GewO, 616 BGB). Arbeiter erhalten nach dem am 1. 7. 1957 in Kraft getretenen "Gesetz zur Verbesserung der wirtschaftlichen Sicherung des Arbeiters im Krankheitsfall" vom 26. 6. 1957 (BGBl. Teil I, S. 649) bei unverschuldeter Krankheit auf die Dauer von 6 Wochen vom Arbeitgeber eine Zulage zum Krankengeld. In beiden Positionen können freiwillige Aufwendungen enthalten sein, d. h. Aufwendungen, die über den gesetzlich bestimmten Rahmen hinausgehen. Sie werden im vorliegenden Fall vernachlässigt, weil ihre Höhe aus den vorhandenen Unterlagen nicht zu ersehen ist.

nicht unproblematisch, weil bei einzelnen Positionen Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen dem betriebsnotwendigen und dem zusätzlichen Sozialaufwand bestehen (z. B. bei der Position "Gesundheitsdienst"). Das gleiche gilt für die Abgrenzung zwischen den freiwilligen sozialen Leistungen mit und ohne Rechtsanspruch, da alle freiwilligen sozialen Leistungen aufgeführt sind, auch wenn sie nur am Anfang ohne Rechtsanspruch gewährt werden (z. B. die Position "Gratifikationen").

Zu erwähnen ist, daß die Unterschiede zwischen Tariflöhnen und Effektivlöhnen nicht als freiwillige soziale Leistungen angesehen werden und deshalb nicht in der Aufstellung enthalten sind. In den Tarifverträgen werden in den Lohn tafeln die für die einzelnen Lohngruppen geltenden Lohnsätze festgehalten - sinngemäß das gleiche gilt für die Einzelarbeitsverträge, in denen der Anfangslohn oder das Anfangsgehalt vereinbart wird -, aber diese Lohnsätze werden in der Regel nicht eingehalten. Sie gelten lediglich als untere Grenze. Zum einen sollen die unterschiedlichen Leistungen der Arbeitnehmer durch stärker differenzierte Löhne abgegolten werden, wozu die Lohn tafeln allein nicht ausreichen, da sie zu wenig unterteilt sind, zum anderen zwingt die Arbeitsmarktlage die Unternehmer dazu, die effektiven Löhne über die tariflich fixierten Löhne anzuheben. Der Unterschied zwischen Tariflohn und Effektivlohn wird im übrigen vom Arbeitnehmer auch nicht als freiwillige soziale Leistung empfunden, was sich z. B. darin ausdrückt, daß bei tariflichen Lohnerhöhungen der Arbeitnehmer erwartet, die Lohnerhöhung in vollem Umfang zu erhalten, obwohl, streng genommen, der Unternehmer den Unterschied zwischen Effektiv- und Tariflohn auf die Lohnerhöhung anrechnen könnte, sofern der Tarifvertrag keine Effektivtotal Klausel enthält.

D. Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen

I. Allgemeines

Das Thema dieser Arbeit kann zwar erörtert werden, ohne daß konkret auf den Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen eingegangen wird, jedoch ist es zweckmäßig, die Bedeutung des Themas daran zu messen, wie hoch die freiwilligen sozialen Leistungen sind, die in einer Volkswirtschaft gewährt werden. Dieser Abschnitt soll deshalb die Größenordnungen aufzeigen, um die es sich in der Bundesrepublik Deutschland handelt. Es können nur Größenordnungen gezeigt werden, weil die statistischen Unterlagen teilweise nicht vollständig bzw. nicht für einen längeren Zeitraum vorhanden sind. Die vorhandenen Statistiken reichen andererseits aus, um anhand von Vergleichszahlen aus anderen Bereichen das Gewicht der freiwilligen sozialen Leistungen herauszuarbeiten.

Daneben soll, was für die weitere Bearbeitung des Themas von Belang sein wird, auch auf die Verteilung der freiwilligen sozialen Leistungen innerhalb einer Branche und von Branche zu Branche eingegangen werden.

II. Die Bedeutung der Sozialgesetzgebung und der Tarifverträge für den Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen

Die einzelnen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen sowie ihr Umfang werden durch den Unternehmer - teilweise in Übereinstimmung mit den Arbeitnehmern - bestimmt. Er handelt dabei innerhalb eines Rahmens, der insbesondere durch Sozialgesetzgebung und Tarifverträge gebildet wird, frei. Je nachdem, ob dieser Rahmen weiter oder enger ist, bleibt viel oder wenig Platz für freiwillige soziale Leistungen.

In einem Staat, dessen Sozialgesetzgebung wenig ausgeprägt ist, besteht für den Unternehmer naturgemäß mehr Anlaß und mehr Spielraum für freiwillige soziale Leistungen als in einem Staat mit einer ins einzelne gehenden Sozialgesetzgebung, in der soziale Maßnahmen verankert und freiwillige soziale Leistungen eher entbehrlich sind. Je weiter z. B. Unfall- und Arbeitsschutz gesetzlich geregelt werden, desto weniger bleibt

in diesen Bereichen Raum für freiwillige soziale Leistungen. In welchem Maße die freiwilligen sozialen Leistungen durch die Sozialgesetzgebung beeinflusst werden, zeigt besonders deutlich die Rentenreform von 1957¹. Die Renten aus der Arbeiter- und Angestelltenversicherung wurden im allgemeinen stark erhöht, und die Unternehmen sahen sich veranlaßt, die betrieblichen Alters- und Invalidenrenten zu kürzen, um zu vermeiden, daß die Gesamtrenteneinkommen der Pensionäre höher wurden als der Lohn bzw. das Gehalt der aktiven Arbeitnehmer².

Nicht minder von Einfluß auf den Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen sind die zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden abgeschlossenen Tarifverträge. Je mehr dabei Nebenleistungen vereinbart werden, umso weniger besteht Anlaß, freiwillige soziale Leistungen zu gewähren. Man denke z. B. an die zwischen der Industriegewerkschaft Bau-Steine-Erden und den Arbeitgeberverbänden des Baugewerbes vereinbarten Sonderleistungen der Arbeitgeber für die organisierten Arbeitnehmer³.

Die Grenzen zwischen gesetzlichen bzw. tariflichen sozialen Leistungen einerseits und freiwilligen sozialen Leistungen andererseits sind nicht starr, sondern beweglich. Was heute noch eine freiwillige soziale Leistung ist, kann morgen bereits durch Gesetz oder Vertrag geforderte Pflicht sein. Wenn freiwillige soziale Leistungen über einen längeren Zeitraum beobachtet werden, so muß deshalb nicht nur die Entwicklung der absoluten Zahlen allein, sondern daneben auch die Entwicklung der Sozialgesetzgebung und der Tarifverträge einbezogen werden, um die Bedeutung der Zahlen voll würdigen zu können.

-
- 1) Angestelltenversicherungs-Neuregelungsgesetz vom 23.2.1957, BGBl. 1957, Teil I, S. 45 und Arbeiterrentenversicherungs-Neuregelungsgesetz vom 23.2.1957, BGBl. 1957, Teil I, S. 88.
 - 2) Vgl. M. Erdmann, Die Auswirkungen der Rentenreform auf die betriebliche Altersversorgung, Dissertation Freiburg 1958.
 - 3) Vgl. Erfolgreiche Sozialpartner im Baugewerbe, in: Sozialer Fortschritt, 12. Jg., 1963, Heft 1, S. 21/22.

III. Ergebnisse einzelner Erhebungen

1. Erhebungen

Es stehen verhältnismäßig wenig statistische Unterlagen über den Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen zur Verfügung, und auch diese beziehen sich erst auf die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg.

Es sind im einzelnen:

1. Eine Erhebung der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände "Die Lohnnebenkosten der Westdeutschen Industrie" für das Jahr 1949¹.
2. Ebenfalls eine Erhebung der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände "Die Entwicklung des betrieblichen Sozialaufwandes" für das Jahr 1951².
3. Eine Erhebung des Statistischen Bundesamtes - veranlaßt durch das Internationale Arbeitsamt in Genf - über "Die Aufwendungen der Unternehmen für die Arbeitnehmer im Jahr 1955" in 8 Industriegruppen³.
4. Eine Erhebung des Statistischen Bundesamtes über "Die Aufwendungen der Unternehmen für ihre Arbeitnehmer im Jahr 1957" (Teil II der "Allgemeinen Lohn- und Gehaltsstrukturerhebung 1957")⁴.
5. Eine Erhebung des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften - in der Bundesrepublik Deutschland ausgeführt vom Statistischen Bundesamt - über "Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1959" in 14 Industriezweigen⁵.
6. Eine Erhebung des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften - in der Bundesrepublik Deutschland ausgeführt vom Statistischen Bundesamt - über "Die Aufwendungen der Arbeitgeber für

1) F. Spiegelhalter, Weg der Verantwortung, a.a.O., S. 23 ff..

2) F. Spiegelhalter, Die Entwicklung des betrieblichen Sozialaufwandes, a.a.O., S. 903 ff..

3) P. Deneffe und S. Guckes, Die Aufwendungen der Unternehmen für die Arbeitnehmer im Jahr 1955, in: Wirtschaft und Statistik, 10. Jg., N. F., 1958, Heft 5, S. 269 ff..

4) Statistisches Bundesamt, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Band 246, Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957, Heft 3, Aufwendungen der Unternehmen für ihre Arbeitnehmer im Jahre 1957, Stuttgart und Mainz 1961.

5) H.-G. Kloss, Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1959, a.a.O., S. 200 ff..

Löhne und Lohnnebenkosten 1960" in 8 Industriezweigen¹.

7. Eine Erhebung des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften - in der Bundesrepublik Deutschland ausgeführt vom Statistischen Bundesamt - über "Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1961" in 13 Industriezweigen².

Diese Statistiken haben alle den Nachteil, daß sie sich nicht ohne weiteres miteinander vergleichen lassen, da sie sowohl verschiedenen Zielsetzungen dienen, als auch immer nur einen mehr oder minder großen Teil der Wirtschaft erfassen. Diese Nachteile sind aber wiederum nicht so groß, daß die Statistiken nicht doch auch für den vorliegenden Zweck eine Aussagekraft besäßen, insbesondere dann, wenn man sich ihrer Grenzen bewußt bleibt.

Im folgenden sollen kurz die wesentlichen Merkmale der einzelnen Erhebungen geschildert werden:

Die Erhebung der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände für das Jahr 1949 erfaßte einen repräsentativen Querschnitt von 25 % der Arbeitnehmer der deutschen Industrie, wobei darauf geachtet wurde, daß die einzelnen Gewerbebezweige, Betriebsgrößen und Gemeindegrößen entsprechend ihren Anteilen berücksichtigt wurden.

Die Erhebung der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände für das Jahr 1951 richtete sich im Prinzip an dieselben Betriebe wie 1949. Da ein geringer Teil der angesprochenen Betriebe sich jedoch an der Erhebung nicht beteiligte, wurden nur etwas über 20 % der Arbeitnehmer der Industrie erfaßt. Auch dieser Prozentsatz reichte nach Ansicht der Bundesvereinigung aus, um einen repräsentativen Wert zu erhalten.

Im Rahmen eines internationalen Arbeitskosten-Vergleichs, der

- 1) H.-G. Kloss, Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1960, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1963, Heft 2, S. 77 ff..
- 2) H.-G. Kloss, Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1961, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1963, Heft 8, S. 460 ff..

vom Internationalen Arbeitsamt in Genf veranlaßt wurde, führte das Statistische Bundesamt eine Erhebung über "Die Aufwendungen der Unternehmen für die Arbeitnehmer im Jahr 1955" aus. Diese Erhebung sollte 8 Industriegruppen einbeziehen; da jedoch Kohlenbergbau und die eisenschaffende Industrie bereits ihre Daten an die Hohe Behörde der Montanunion geliefert hatten, beschränkte sich die Erhebung auf 6 Industriegruppen¹.

Die Erhebung war freiwillig, und es beteiligten sich nur etwas mehr als 50 % der befragten Unternehmen. Zwar war die Anzahl der Arbeitnehmer, die hier trotzdem erfaßt werden konnten, höher als bei der Erhebung für das Jahr 1949, aber dennoch werden diese Zahlen nicht in dem Maße aussagefähig sein, da es sich um ausgewählte Industriegruppen handelte und nicht um einen repräsentativen Querschnitt.

Die vom Statistischen Bundesamt vorgenommene Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 bietet in ihrem zweiten Abschnitt, der "Erhebung über die Aufwendungen der Unternehmen für ihre Arbeitnehmer im Jahr 1957", die bisher vollständigste Unterlage dieser Art. Bei dieser Erhebung wurden sämtliche Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten aus verschiedenen Wirtschaftsabteilungen² erfaßt.

Für das Jahr 1959 ließ das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften in Zusammenarbeit mit den Statistischen Ämtern der Mitgliedstaaten die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten ermitteln. Einbezogen in die Erhebung wurden 14 Industriezweige³ mit insgesamt 1 780 000 Beschäf-

- 1) Werkzeugmaschinenindustrie, Rundfunkindustrie, Schiffbau, Baumwollindustrie, Schuhindustrie, Staatliche Eisenbahnen.
- 2) Bergbau, Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden, Energiewirtschaft, Eisen- und Metallerzeugung und -verarbeitung, Verarbeitendes Gewerbe, Bau-, Ausbau- und Bauhilfsgewerbe, Handel, Geld- und Versicherungswesen.
- 3) Zuckerindustrie, Brauerei und Mälzerei, Wollspinnerei, Baumwollspinnerei, Chemiefaserherstellung, Papiererzeugung, Chemische Industrie, Gummiverarbeitung, Zementindustrie, Herstellung von feinkeramischen Erzeugnissen, Werkzeugmaschinenbau, Elektrotechnik, Schiffbau, Bau von Kraftfahrzeugen und deren Motoren.

tigten in der Bundesrepublik Deutschland. In Anbetracht der Anzahl der Beschäftigten und der ausgewählten Industriezweige lassen sich Rückschlüsse auf die Größenordnung der Lohnnebenkosten in der gesamten Industrie ziehen.

Auch für das Jahr 1960 ließ das Statistische Amt der Europäischen Gemeinschaften in Zusammenarbeit mit den Statistischen Ämtern der Mitgliedstaaten die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten ermitteln, wobei 8 Industriezweige berücksichtigt wurden¹. Insgesamt wurden rund 477 000 Arbeiter und Angestellte in der Bundesrepublik Deutschland erfaßt.

Die Verhältnisse in 13 weiteren Industriezweigen² wurden ebenfalls von dem Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaften - bzw. von den Statistischen Ämtern der Mitgliedstaaten - für das Jahr 1961 untersucht. In der Bundesrepublik Deutschland waren rund 960 000 Arbeitnehmer in diesen Industriezweigen beschäftigt.

2. Ergebnisse

a) insgesamt

In der Tabelle 1 (Seite 23) werden die zusammengefaßten Ergebnisse der einzelnen Erhebungen gezeigt. Wegen der unterschiedlichen Zahl der erfaßten Arbeitnehmer sind die absoluten Zahlen in ihrer Entwicklung nicht zu vergleichen. Aussagefähig ist in dieser Tabelle das Verhältnis Freiwillige soziale Leistungen : Bereinigte Lohn- und Gehaltssumme, wobei die Tendenz ersichtlich wird, die innerhalb eines Zeitraumes von 12 Jahren bestand.

- 1) Schokoladen-, Konfekt- und Keksindustrie, Obst- und Gemüsekonservenindustrie, Nahrungsmittelindustrie, Herstellung von Lederschuhen, Sperrholzindustrie, Holzmöbelindustrie, Herstellung von Glas, Feinmechanik und Optik.
- 2) Fleischverarbeitung und Herstellung von Fleischkonserven, Fischverarbeitung und Herstellung von Fischkonserven, Wirkerei und Strickerei, Bekleidungsindustrie, Papierverarbeitung, Druckereigewerbe, Herstellung, Zurichtung und Veredelung von Leder, Kunststoffverarbeitung, Herstellung von Ziegeleierzeugnissen, NE-Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen, Herstellung von landwirtschaftlichen Maschinen und Ackerschleppern, Luftfahrzeugbau und -reparatur.

Von 1949 bis 1957 steigen die freiwilligen sozialen Leistungen im Verhältnis zur bereinigten Lohn- und Gehaltssumme an. Das Ergebnis von 1955 zeigt mit 18,7 v. H. der bereinigten Lohn- und Gehaltssumme einen besonders hohen Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen, was vermutlich auf die Situation in den ausgewählten Industriezweigen zurückzuführen ist, auf denen die Erhebung beruht. Im Jahr 1959 steigt der Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen an der bereinigten Lohn- und Gehaltssumme auf 24,8 v. H. an und ist damit im Vergleich zu den Vorjahren erheblich höher. In den Jahren 1960 und 1961 dagegen fällt der Anteil stark ab, und zwar auf 11,9 v. H. bzw. 12 v. H.. Die Auswirkungen der Rentenreform¹ können für den niedrigeren Anteil allein nicht ausschlaggebend sein, da die Aufwendungen für direkte Pensionszahlungen, Pensionsrückstellungen und Zuweisungen an selbständige Unterstützungskassen nur etwa 30 v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen betragen². Da nicht anzunehmen ist, daß alle anderen freiwilligen sozialen Leistungen von einem zum anderen Jahr so stark gedrosselt wurden, beruhen die stark abweichenden Werte auf den unterschiedlichen Verhältnissen in den erfaßten Industriezweigen.

Die einzelnen Erhebungen sind nicht so detailliert bzw. können es nicht sein, daß die Höhe der freiwilligen sozialen Leistungen ohne weiteres aus ihnen hervorgeht. Teilweise müssen die Zahlen errechnet oder in geringerem Umfang auch geschätzt werden. Unsicherheitsmomente sind weiterhin dadurch gegeben, daß in den verschiedenen Erhebungen einzelne Begriffe unterschiedlich umschrieben werden. Diese Einschränkungen sind dennoch nicht so schwerwiegend, daß sie das Gesamtbild beeinträchtigen können.

b) detailliert

Neben dem Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen insgesamt interessieren im Verlauf dieser Arbeit noch folgende Fragen:

1) Vgl. S. 16.

2) Vgl. S. 28.

Welchen Umfang haben die freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen?

Welchen Umfang haben die freiwilligen sozialen Leistungen in den verschiedenen Unternehmensgrößen?

Wie hoch ist der Anteil der verschiedenen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen?

Welchen Anteil erhalten die Arbeiter und die Angestellten von den freiwilligen sozialen Leistungen?

Diese Fragen werden mit Hilfe der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 beantwortet.

Tabelle 1: Lohnnebenkosten und freiwillige soziale Leistungen bei Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland
(Zusammengefaßte Ergebnisse einzelner Erhebungen)

Jahr	Erhebung vorgenom- men durch	Erfasster Wirt- schaftsbereich	Anzahl der erfaßten Ar- beitnehmer	Ergebnisse der Erhebungen ¹				Anteil der freiwilligen Lei- stungen an der bereinig- ten Lohn- und Gehaltssumme
				Bereinigte Lohn- und Ge- haltssumme ²	Lohnnebenkosten		v.H.	
					Mill. DM	Mill. DM		
1	2	3	1 000 4	5	6	7	8	
1949	Bundesvereinigung der Deutschen Ar- beitgeberverbände	repräsentativer Querschnitt der Industrie	1 105,6	11 973,0	3 969,0	1 433,1	12,0	
1951	"	"	1 089,2	17 266,0	6 440,3	2 541,4	14,7	
1955	Statistisches Bundesamt	5 Industriezwei- ge und staatli- che Eisenbahnen	1 415,0	5 552,3	2 174,3	1 019,8	18,4	
1957	"	Ausgewählte Wirtschafts- abteilungen	8 434,9	37 410,7	16 608,8	6 142,5	16,4	
1959	"	14 Industrie- zweige	1 778,1	9 614,2	4 985,8	2 382,7	24,8	
1960	"	8 Industrie- zweige	477,0	2 382,6	892,9	283,3	11,9	
1961	"	13 Industrie- zweige	959,8	5 474,5	2 057,7	657,4	12,0	

Fortsetzung Seite 24

- 1) Bei den Erhebungen für 1949 und 1951 wurden die Werte für die gesamte Industrie umgerechnet, bei den anderen Erhebungen beziehen sich die Werte auf die erfaßten Arbeitnehmer.
- 2) Bereinigte Lohn- und Gehaltssumme = Bruttolohn- und Gehaltssumme ./.. darin enthaltene Lohnnebenkosten.

Quelle: F. Spiegelhalter, Weg der Verantwortung, in: Der Arbeitgeber, 3. Jg., 1951, Nr. 20, S. 23 ff..
F. Spiegelhalter, Die Entwicklung des betrieblichen Sozialaufwandes, in: Der Arbeitgeber, 5. Jg., 1953, Nr. 20, S. 903 ff..
P. Deneffe und S. Guckes, Die Aufwendungen der Unternehmen für die Arbeitnehmer im Jahr 1955, in: Wirtschaft und Statistik, 10. Jg., N. F., 1958, Heft 5, S. 269 ff..
Aufwendungen der Unternehmen für ihre Arbeitnehmer 1957, in: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1961, Stuttgart und Mainz 1961, S. 514.
H.-G. Kloss, Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1959, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1962, Heft 4, S. 200 ff..
H.-G. Kloss, Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1960, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1963, Heft 2, S. 77 ff..
H.-G. Kloss, Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1961, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1963, Heft 8, S. 460 ff..

Tabelle 2: Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Wirtschaftsabteilung	Anzahl	v.H.der gesam- ten Ar- beit- nehmer	1000 DM	Freiwillige so- ziale Leistungen	v.H.der gesamten freiwill- igen sozialen Leistun- gen	Verhältnis der An- teile der freiwill- igen sozialen Leistungen zu den Anteilen der Ar- beitnehmer (Spalte 5 Spalte 3 · 100)
1	2	3	4	5	6	
Steinkohlenbergbau	544 117	6,5	876 362	14,3	222	
Eisen- und Stahl- industrie	430 494	5,1	408 620	6,6	129	
Maschinenbau	812 946	9,6	519 933	8,5	89	
Straßen- und Luft- fahrzeugbau	273 900	3,3	188 075	3,1	94	
Elektrotechnik	584 827	6,9	581 630	9,5	138	
Eisen-, Stahl-, Blech- und Metall- verarbeitung	425 123	5,0	162 809	2,6	52	
Chemische Industrie	544 468	6,5	702 913	11,4	175	
Papiererzeugung und -verarbeitung; Druckereigewerbe	294 481	3,5	159 173	2,6	74	
Textilgewerbe	599 593	7,1	215 362	3,5	49	
Bekleidungsgewerbe	264 076	3,1	48 743	0,8	26	
Bau-, Ausbau- und Bauhilfsgewerbe	826 750	9,8	164 643	2,7	28	
Handel, Geld- und Versicherungswesen	883 486	10,5	860 781	14,0	133	
	6 484 261	76,9	4 889 044	79,6	104	
restliche in der Er- hebung erfaßte Wirt- schaftsabteilungen	1 950 590	23,1	1 253 443	20,4	88	
Insgesamt	8 434 851	100,0	6 142 487	100,0	100	

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Band 246, Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957, Heft 3: Aufwendungen der Unternehmen für ihre Arbeitnehmer im Jahr 1957, Stuttgart und Mainz 1961, S. 12 - 73.

zu Tabelle 2: Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Aus den erfaßten Wirtschaftsabteilungen werden 12 ausgewählt, bei denen jeweils gegenübergestellt wird: Anzahl der Arbeitnehmer und der auf sie entfallende Anteil an freiwilligen sozialen Leistungen. Aus den Prozentzahlen ist zu ersehen, daß diese Anteile nur in wenigen Fällen in etwa übereinstimmen. Auf den Steinkohlenbergbau und auf die Chemische Industrie entfallen je 6,5 v. H. der Arbeitnehmer, aber 14,3 v. H. bzw. 11,4 v. H. der freiwilligen sozialen Leistungen. Im Bekleidungsgewerbe sind 3,1 v. H. und im Bau-, Ausbau- und Bauhilfsgewerbe 9,8 v. H. der Arbeitnehmer beschäftigt, während der Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen 0,8 v. H. bzw. 2,7 v. H. beträgt. Aus der Spalte 6, in der das Verhältnis Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen $\cdot 100$ gezeigt wird, gehen die Schwankungen besonders deutlich hervor.

Tabelle 3: Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen in verschiedenen Unternehmensgrößen einzelner Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Unternehmensgröße (Anzahl der Arbeitnehmer)	Anzahl	Arbeitnehmer		Freiwillige soziale Leistungen		Verhältnis der Anteile der freiwilligen sozialen Leistungen zu den Anteilen der Arbeitnehmer (Spalte 5 Spalte 3 $\cdot 100$)
		v.H. der gesamten Arbeitnehmer	1000 DM	v.H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen		
1	2	3	4	5		6
20 - 49	753 622	8,9	159 074	2,6		29
50 - 99	1 075 290	12,8	294 559	4,8		38
100 - 499	2 102 174	24,9	863 158	14,1		57
500 - 999	844 894	10,0	520 174	8,4		84
1 000 und mehr	3 658 871	43,4	4 305 522	70,1		162
Insgesamt	8 434 851	100	6 142 487	100		100

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 74/75.

zu Tabelle 3: Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen in
verschiedenen Unternehmensgrößen einzelner
Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik
Deutschland im Jahr 1957

Es wird die Anzahl der auf die einzelnen Unternehmensgrößen entfallenden Arbeitnehmer aufgeführt sowie die dazugehörigen freiwilligen sozialen Leistungen. In Spalte 6 wird die Tendenz deutlich sichtbar: Die freiwilligen sozialen Leistungen sind umso höher, je größer die Unternehmen sind. Während in der kleinsten erfaßten Unternehmensgröße (20 - 49 Arbeitnehmer) 8,9 v. H. der Arbeitnehmer beschäftigt sind, die nur 2,6 v. H. der freiwilligen sozialen Leistungen erhalten, sind in den Unternehmen mit 1 000 und mehr Arbeitnehmern 43,4 v. H. der Arbeitnehmer beschäftigt, die dagegen 70,1 v. H. der freiwilligen sozialen Leistungen erhalten.

Tabelle 4: Anteil der verschiedenen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Art der freiwilligen sozialen Leistungen	Anteil	
	insgesamt 1000 DM	v.H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen
1	2	3
Naturalleistungen	148 614	2,4
Zusätzlicher Urlaub	35 782	0,6
Bezahlte zusätzliche Ausfallzeiten	60 760	1,0
Gratifikationen, Abschlußvergütungen, 13. Monatsgehalt, Gewinn- und Ertragsbeteiligungen, ähnliche Ausschüttungen	1 688 141	27,5
Weitere direkte Zuwendungen	967 181	15,7
Direkte Pensionszahlungen	449 139	7,3
Jahresrückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen	1 050 637	17,1
Zuweisungen an Pensions- und Unterstützungskassen	419 993	6,8
Sonstige Aufwendungen zur wirtschaftlichen Sicherung der Arbeitnehmer	113 642	1,9
Gesundheitsdienst	110 387	1,8
Betriebsfürsorge	43 241	0,7
Wohnungshilfe	398 951	6,5
Ausbildung und Fortbildung	259 642	4,3
Kantinen und Werkküchen sowie Verpflegungszuschüsse	282 279	4,6
Sonstige Belegschaftseinrichtungen	100 549	1,6
Sonstige zusätzliche Aufwendungen	13 549	0,2
Insgesamt	6 142 487	100,0

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 12.

zu Tabelle 4: Anteil der verschiedenen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Das Schwergewicht der freiwilligen sozialen Leistungen liegt eindeutig bei den Gratifikationen und Abschlußvergütungen etc.. Zusammen mit den "Weiteren direkten Zuwendungen" umfassen sie 43,2 v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen. Einen weiteren hohen Prozentsatz (31,2 v. H.) bilden zusammengefaßt jene Posten, die in Verbindung mit der Altersversorgung der Arbeitnehmer zu sehen sind (direkte Pensionszahlungen, Zuweisungen an Pensions- und Unterstützungskassen, Jahresrückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen). Von den anderen Posten fallen noch die Aufwendungen für Wohnungshilfe mit 6,5 v. H., für Ausbildung und Fortbildung mit 4,3 v. H. und für Kantinen und Werkküchen mit 4,6 v. H. ins Gewicht.

Die in der Tabelle 4 aufgeführten Zahlen dienen als Hilfs- werte im zweiten und dritten Teil der Arbeit, wenn die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf Preise und Einkommen dargestellt werden. Die einzelnen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen werden dabei zu gleichartigen Gruppen zusammengefaßt, und zwar für den zweiten Teil der Arbeit zu fixen, lohnsummenabhängigen und gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen und für den dritten Teil zu einkommenserhöhenden und nicht einkommenserhöhenden freiwilligen sozialen Leistungen. Diese Gruppen werden im zweiten und dritten Teil der Arbeit im einzelnen erläutert.

Tabelle 5: Anteil der Arbeiter und Angestellten an den freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Arbeitnehmergruppe	Arbeitnehmer		Freiwillige soziale Leistungen	
	Anzahl	v.H. der gesamten Arbeitnehmer	1000 DM	v.H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen
Arbeiter	6 490 102	76,9	3 791 399	61,7
Angestellte	1 944 749	23,1	2 351 088	38,3
Insgesamt	8 434 851	100	6 142 487	100
=====				

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, a.a.O., S. 12.

zu Tabelle 5: Anteil der Arbeiter und Angestellten an den freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Von den freiwilligen sozialen Leistungen sind rund 40 v. H. getrennt nach Arbeitern und Angestellten erfaßt. Für die nicht getrennt ermittelten Aufwendungen wird als Verteilungsschlüssel fiktiv entweder die Bruttolohn- und Gehaltssumme (z. B. bei den Jahresrückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen und den Zuweisungen an Pensions- und Unterstützungskassen) oder die Kopfzahl (z. B. bei den Aufwendungen für Kantinen) gewählt. Auch wenn berücksichtigt wird, daß durch die Anwendung der Verteilungsschlüssel das Ergebnis nur näherungsweise gelten kann, so läßt sich dennoch der Schluß ziehen, daß die Angestellten einen wesentlich höheren Anteil an den freiwilligen sozialen Leistungen erhalten als die Arbeiter.

IV. Vergleichszahlen

In der Tabelle 6 "Die Bedeutung der freiwilligen sozialen Leistungen in der Bundesrepublik Deutschland" (Seite 33) soll zuerst versucht werden, den Gesamtbetrag an freiwilligen sozialen Leistungen in der Bundesrepublik Deutschland zu ermitteln; sodann werden diese Werte den Aufwendungen für Umsatz- und Körperschaftsteuer gegenübergestellt.

Zu dem Verfahren ist zu bemerken: Die Bruttolohn- und Gehaltssummen sind bekannt. Die bereinigten Bruttolohn- und Gehaltssummen¹ werden generell mit 88 v. H. der Bruttolohn- und Gehaltssumme angesetzt, wobei dieser Prozentsatz aufgrund der Ergebnisse der Erhebungen von 1949, 1951 und 1957 geschätzt wird. Der prozentuale Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen an den bereinigten Bruttolohn- und Gehaltssummen wird zunächst für die Jahre 1949, 1951 und 1957 ermittelt, und zwar in der Weise, daß für die in diesen Erhebungen nicht erfaßten Bruttolohn- und Gehaltssummen $\frac{2}{3}$ des Prozentsatzes an freiwilligen sozialen Leistungen angenommen werden, der für die erfaßten Bruttolohn- und Gehaltssummen gilt. Dies mit Rücksicht darauf, daß in den nicht erfaßten Bereichen (wie Landwirtschaft, öffentliche Dienste, Handwerk) die freiwilligen sozialen Leistungen nicht den Umfang erreichen wie in der Industrie.

Die Prozentsätze für das Jahr 1950 und die Jahre 1952 - 1956 werden durch Interpolation gewonnen; für die Jahre 1958 - 1960 wird der gleiche (abgerundete) Prozentsatz wie für 1957 verwendet, weil die Ergebnisse dieser Jahre durch die besonderen Verhältnisse der erfaßten Industriezweige beeinflusst sind, so daß sie nicht als allgemein gültig angesehen werden können².

In Anbetracht dessen, daß - ausgehend von den Anteilen in den Jahren 1949 bis 1957 - eine steigende Tendenz des Anteils der freiwilligen sozialen Leistungen an der bereinigten Lohn- und

1) Bereinigte Bruttolohn- und Gehaltssumme = Bruttolohn- und Gehaltssumme - darin enthaltene Lohnnebenkosten.

2) Vgl. S. 21.

Gehaltssumme festzustellen ist, daß andererseits nach 1957 die Auswirkungen der Rentenreform einer steigenden Tendenz des Anteils der freiwilligen sozialen Leistungen an der bereinigten Lohn- und Gehaltssumme entgegenwirken, ist es für den vorliegenden Fall gerechtfertigt, den Anteil von 1957 auch für die Jahre 1958 - 1960 anzusetzen.

Anhand der prozentualen Anteile der freiwilligen sozialen Leistungen an den bereinigten Bruttolohn- und Gehaltssummen können die absoluten Zahlen der freiwilligen sozialen Leistungen errechnet werden.

Ein Vergleich der freiwilligen sozialen Leistungen mit den Aufwendungen der Unternehmen für Umsatz- und Körperschaftsteuer¹ zeigt, daß sie im Vergleich zur Umsatzsteuer zwar niedriger, aber durchweg mehr als doppelt so hoch sind wie die Aufwendungen für Körperschaftsteuer. Über einen Zeitraum von 12 Jahren betrachtet, sind die freiwilligen sozialen Leistungen sogar relativ stärker gewachsen als die Aufwendungen für Umsatz- und Körperschaftsteuer.

1) Der Vergleich mit den Aufwendungen der Unternehmen für Umsatz- und Körperschaftsteuer wird gewählt, weil im zweiten Teil der Arbeit, der sich mit den Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise befaßt, die Steuerinzidenzlehre als Arbeitsthese herangezogen wird.

Tabelle 6: Die Bedeutung der freiwilligen sozialen Leistungen
in der Bundesrepublik Deutschland¹

Jahr	Bruttolohn- und Gehaltssumme Mrd.DM	Bereinigte Brutto- lohn- und Gehalts- summe (= 88 v.H. der Bruttolohn- und Gehaltssumme) Mrd.DM	Freiwillige soziale Leistungen		Aufwendungen für	
			insgesamt Mill.DM	in v.H. der be- reinigten Brut- tolohn- und Ge- haltssumme	Umsatzsteuer Mill.DM	Körperschaft- steuer Mill.DM
1	2	3	4	5	6	7
1949	36,0	31,7	3 009	9,5	3 835	1 481
1950	39,8	35,0	3 710	10,6	4 746	1 449
1951	48,4	42,6	5 021	11,8	6 821	2 273
1952	53,9	47,4	5 783	12,2	8 381	2 780
1953	59,4	52,3	6 590	12,6	8 865	2 990
1954	65,0	57,2	7 436	13,0	9 593	3 071
1955	73,9	65,0	8 710	13,4	11 118	3 111
1956	82,9	73,0	10 074	13,8	12 184	3 637
1957	89,7	78,9	11 128	14,1	12 598	4 506
1958	96,8	85,2	11 928	14,0	12 963	5 190
1959	103,7	91,3	12 782	14,0	14 239	5 118
1960	118,7	104,5	14 630	14,0	16 148	6 510

Fortsetzung Seite 34

Fortsetzung von Seite 33

- 1) Spalte 2 - 5: 1950 - 1959 Bundesgebiet ohne Saarland und Berlin
 1960 Bundesgebiet ohne Berlin
 Spalte 6 und 7: 1949 Bundesgebiet ohne Saarland und Berlin
 1950 - 1959 Bundesgebiet (einschließlich Berlin) ohne Saarland
 1960 Bundesgebiet (einschließlich Berlin)

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1953,
 Stuttgart-Köln 1953,
 S. 451.
 Statistisches Bundesamt,
 Stuttgart-Köln 1954,
 S. 418.
 Statistisches Bundesamt,
 Stuttgart-Köln 1955,
 S. 508.
 Statistisches Bundesamt,
 Stuttgart 1958, S. 374.
 Statistisches Bundesamt,
 Stuttgart und Mainz 1960,
 S. 426 und 542.
 Statistisches Bundesamt,
 Stuttgart und Mainz 1962,
 S. 446 und 564.

E. Die freiwilligen sozialen Leistungen in der Sphäre des Unternehmens

I. Allgemeines

Wenn die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen untersucht werden, so liegt der Gedanke nahe, anzunehmen, daß zwischen einer Lohnerhöhung und einer höheren freiwilligen sozialen Leistung kein Unterschied hinsichtlich der Wirkung besteht. Dies trifft insofern nicht zu, als sich die freiwilligen sozialen Leistungen von den Löhnen in mehrfacher Hinsicht unterscheiden, nämlich u. a.

sie werden freiwillig, d. h. ohne Rechtsanspruch gewährt,

sie werden teilweise nicht sofort ausbezahlt, sondern zunächst angesammelt,

sie stehen insoweit dem Unternehmen als Kapital zur Verfügung,

sie sind teilweise nicht personenbezogen,

sie schwanken innerhalb eines jeden Marktes in ihrer Höhe stärker als die Tarif- und Effektivlöhne,

sie sind teilweise gewinnabhängig.

Nicht alle Unterscheidungsmerkmale gelten jedoch für jede einzelne Art der freiwilligen sozialen Leistungen.

Im folgenden Abschnitt werden die vielfältigen Wirkungen herausgearbeitet, welche die freiwilligen sozialen Leistungen haben können. Dabei wird zu beachten sein, daß die einzelnen Wirkungen meist nicht für sich allein auftreten, sondern zusammen mit anderen. Auch wird das Gewicht der einzelnen Wirkungen, soweit sie überhaupt vergleichbar sind, nicht gleich hoch sein. Der Abschnitt hat ferner die Aufgabe zu zeigen, welcher Teil der Gesamtwirkungen von der vorliegenden Arbeit erfaßt wird.

Zwischen den einzelnen Bereichen, in denen die freiwilligen sozialen Leistungen untersucht werden, bestehen naturgemäß Wechselwirkungen, so daß der eine oder andere Punkt sowohl in diesem als auch in jenem Bereich behandelt werden kann.

II. Wirkungen auf die Kosten

1. im Bereich des Produktionsfaktors Arbeit

Die unterschiedliche Höhe der freiwilligen sozialen Leistungen bei Groß- und Kleinunternehmen wirft die Frage auf, inwieweit damit Rückwirkungen auf den Zugang zum Arbeitsmarkt verbunden sind. Der Gedanke liegt nahe, daß ein Unternehmen mit hohen freiwilligen sozialen Leistungen leichter Arbeitskräfte erhält als ein Unternehmen mit niedrigen freiwilligen sozialen Leistungen. Ein Arbeitnehmer, vor die Wahl gestellt, in das eine oder andere Unternehmen einzutreten, wird, wenn ihm die anderen Bedingungen gleich erscheinen, das Unternehmen mit den höheren freiwilligen sozialen Leistungen vorziehen. Daraus folgt, daß dieses Unternehmen über ein größeres Angebot an Arbeitskräften verfügt und damit jene Arbeitnehmer auswählen kann, welche die besten Eigenschaften mitbringen, so daß das Unternehmen mit niedrigen freiwilligen sozialen Leistungen sich - ceteris paribus - mit den Arbeitnehmern begnügen muß, die vom ersteren nicht angestellt werden.

Dieses Ergebnis führt zu der These, daß hohe freiwillige soziale Leistungen einen abwerbenden Charakter besitzen. Die Arbeitgeberverbände befürchten, daß die Unternehmen sich gegenseitig mit freiwilligen sozialen Leistungen überbieten, um weitere Arbeitnehmer zu erhalten¹. Man vermutet, daß die Arbeitnehmer den Arbeitsplatz wechseln, um in den Genuß höherer freiwilliger sozialer Leistungen zu gelangen, oder daß sie die gleichen Leistungen von ihrem Unternehmen erwarten². Dieser Gesichtspunkt wird bei einem Arbeitsplatzwechsel zwar auch eine Rolle spielen, aber nicht bestimmend sein. Ausschlaggebend dafür, einen anderen Arbeitsplatz anzunehmen, wird die bessere Stellung und die Fortbildungsmöglichkeit sein, wobei andere Gesichtspunkte, wie höhere freiwillige soziale Leistungen oder die bevorzugte Umgebung (Großstadt - Land) diesen Entschluß lediglich erleichtern.

1) Die Lohnsätze sind tariflich gebunden, und höhere Effektivlöhne werden nicht als freiwillige soziale Leistung gewertet. Vgl. S. 14.

2) Vgl. Bardey, a.a.O., S. 81.

Die Befürchtungen hinsichtlich des abwerbenden Charakters der freiwilligen sozialen Leistungen erscheinen übertrieben, insbesondere auch deshalb, weil einige Arten der freiwilligen sozialen Leistungen vor allem die älteren Arbeitnehmer an den Betrieb binden, ein Ergebnis, das vom Unternehmen durchaus gewünscht wird. So schreibt Thielen: "Durch die ... freiwilligen sozialen Leistungen - insbesondere hinsichtlich der Altersversorgung - wird eine tiefere Bindung aller dem Betrieb langfristig zugehörigen Mitarbeiter an den Betrieb erreicht"¹. Die Arbeitnehmer werden insbesondere durch die Altersversorgung und die Werkwohnungen gebunden. Pleiß meint mit Recht: "Eine Familie, die ein (werksgefördertes) Eigenheim erworben hat, überlegt sich gründlich, ob die durch Veränderung zu erzielenden Vorteile die Aufgabe des Heimes wert sind"².

Die von den Unternehmern gewünschte Bindung des Arbeitnehmers an das Unternehmen wird naturgemäß von den Gewerkschaften ungern gesehen. Osterkamp fürchtet "eine wachsende Abhängigkeit vom Betrieb, die schließlich zur Preisgabe des politischen und weltanschaulichen Eigenlebens führen kann"³. Er glaubt weiter, daß die Unternehmer mit Hilfe der freiwilligen sozialen Leistungen "die überbetriebliche soziale Organisation der Arbeitnehmer, die Gewerkschaften ... zu schwächen" versuchen⁴.

Wenn einerseits durch hohe freiwillige soziale Leistungen die Bindung der Arbeitnehmer an das Unternehmen stärker wird, so muß andererseits die Fluktuation niedriger werden. Diese Schlußfolgerung wird gestützt durch eine - allerdings nicht repräsentative - Untersuchung von Metze⁵, der das Verhältnis

1) Thielen, a.a.O., S. 114.

2) Pleiß, a.a.O., S. 76.

3) K. Osterkamp und F. Hellwig, Kritik des betrieblichen Sozialaufwandes, a.a.O., S. 154.

4) K. Osterkamp, Die Probleme der betrieblichen Sozialpolitik, in: K. Osterkamp - H. Lelonek, Betriebliche Aufwendungen für den arbeitenden Menschen, Stuttgart und Düsseldorf, 1956, S. 24.

5) Vgl. Die Fluktuation wird immer teurer, in: Industriekurier, 14. Jg., Nr. 163 vom 21.10.1961.

der gesetzlichen sozialen Leistungen zu den freiwilligen sozialen Leistungen sowie den Fluktuationsgrad in 3 Unternehmen untersucht hat und dabei zu dem Ergebnis gekommen ist, daß der Fluktuationsgrad umso geringer ist, je höher die freiwilligen sozialen Leistungen im Verhältnis zu den gesetzlichen sozialen Leistungen stehen.

Hohe freiwillige soziale Leistungen, welche die Arbeitnehmer binden und damit dem Unternehmen zu einem niedrigen Fluktuationsgrad verhelfen, die ihm überdies den Zugang zum Arbeitsmarkt erleichtern, bringen Kosteneinsparungen mit sich. Dazu Pleiß: "Im Hinblick auf den Wirtschaftlichkeitsgrad ist von Bedeutung, daß ... sich einerseits Ertragssteigerungen ... ergeben, andererseits führt ... eine geringe Fluktuation in der Belegschaft zur Minderung der Aufwendungen für Anwerben, Auslesetreffen, Einarbeiten, Anlernen und Ausbilden"¹.

Zwischen der Höhe der freiwilligen sozialen Leistungen und dem Umfang der Kosteneinsparungen bestehen demnach insofern Wechselwirkungen, als hohe freiwillige soziale Leistungen eine niedrige Fluktuation bewirken und eine niedrige Fluktuation wiederum hohe freiwillige soziale Leistungen mit ermöglicht.

2. im Bereich des Produktionsfaktors Kapital

Ein erheblicher Teil der freiwilligen sozialen Leistungen, nämlich die Pensionsrückstellungen sowie die Mittel für die Unterstützungskassen, stehen dem Unternehmen kapitalmäßig langfristig zur Verfügung, so daß es insoweit von einer Kapitalerhöhung oder der Aufnahme von Fremdmitteln absehen kann. Außerdem wird z. B. das Darlehen einer Unterstützungskasse im Zweifel zu günstigeren Bedingungen gewährt als ein Bankkredit. Die Gefahr von Fehlinvestitionen wird trotz der günstigeren Bedingungen nicht größer als bei anderen Finanzierungsarten sein, denn das Unternehmen wird bei der Rentabilitätsberechnung der vorgesehenen Investitionen von einer dem Kapitalmarktzins vergleichbaren Verzinsung ausgehen².

1) Pleiß, a.a.O., S. 76.

2) Vgl. R. Jochimsen, Artikel: Selbstfinanzierung, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Band 7, Freiburg 1962, Sp. 33 ff. hier: Sp. 38.

Die Bedeutung dieser Finanzierungsart wird von Plum betont¹, der glaubt, daß sie einen vielfachen Nutzen mit sich bringt. Es werde für die Zukunft der Belegschaften vorgesorgt, aber die aufgewandten Mittel blieben für die Finanzierung der Unternehmen erhalten. Die Kapitalkraft der Unternehmen werde teilweise erheblich gestärkt, so daß z. B. gegen hohe Zinsen aufgenommene Kredite zurückgezahlt werden könnten, was zu einer erheblichen Zinsersparnis führe.

Der Einfluß auf die Liquidität ist nur im Zusammenhang mit dem Einfluß auf die Kapitalbeschaffung zu sehen. Die Pensionsrückstellungen oder die Zuweisungen an Unterstützungskassen dienen, soweit sie als Darlehen zurückfließen, dazu, die Liquidität der Unternehmen zu stärken. Ein Verzicht darauf, derartige Leistungen zu gewähren, würde diese Beträge steuerpflichtig werden und entsprechende Summen aus dem Unternehmen abfließen lassen.

Andererseits darf nicht übersehen werden, daß der Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Kapitalbeschaffung und die Liquidität begrenzt ist. Bleiben Größe und Altersaufbau der Belegschaft eines Unternehmens konstant, dann wird nach einigen Jahren der Zeitpunkt erreicht, an dem die Pensionsrückstellungen das zulässige Maß erlangt haben und die selbständigen Unterstützungskassen über einen ausreichenden Fonds verfügen. Zuweisungen zu den Pensionsrückstellungen - von den laufenden Fällen abgesehen - und an die Unterstützungskassen sind dann nicht mehr notwendig. Damit sind auch keine zusätzlichen Mittel mehr für die Finanzierung des Unternehmens zu erwarten.

Dies gilt solange nicht, als das Unternehmen expandiert, d.h. solange die Zahl der Arbeitnehmer steigt, der Altersaufbau der Arbeitnehmer sich ändert (höheres Durchschnittsalter) oder schließlich Lohnerhöhungen auch höhere Pensionszusagen erfordern. In allen Fällen müssen neue Mittel bereitgestellt werden. Sofern das Unternehmen schrumpft, ist das nur von Nach-

1) Vgl. G. Plum, Zum freiwilligen Sozialaufwand der Industrie 1954, in: Der Arbeitgeber, 8. Jg., 1956, Nr. 5, Seite 167 ff..

teil, wenn mehr Pensionsrückstellungen ausbezahlt werden müssen als neu gebildet werden.

Bei dieser Darstellung kann der Eindruck erweckt werden, als seien arbeitsintensive Unternehmen gegenüber kapitalintensiven Unternehmen insofern bevorzugt, als bei ihnen in größerem Umfang die Möglichkeit besteht, Pensionsrückstellungen zu bilden bzw. Darlehen von Unterstützungskassen zu erhalten. Dies trifft nicht zu, weil derartige Aufwendungen lediglich einen Teil der freiwilligen sozialen Leistungen umfassen und der Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen insgesamt in arbeitsintensiven Unternehmen größer ist als in kapitalintensiven. Deshalb glaubt Küster, daß "... kapitalintensive Betriebe ... gegenüber arbeitsintensiven in ihrer sozialen Betriebsgestaltung ohne Zweifel begünstigt (sind); letztere haben einen ungleich größeren Mitarbeiterkreis zu bedenken, bei in der Regel relativ geringerer Kapitalausstattung"¹.

Kapitalintensive Unternehmen können durchaus mehr freiwillige soziale Leistungen je Arbeitnehmer gewähren als arbeitsintensive Unternehmen, ohne daß ihr Gesamtaufwand an freiwilligen sozialen Leistungen im Vergleich zu den arbeitsintensiven Unternehmen höher ist. Wie Müller aber nachweist, besteht "... in der Industrie sehr weitgehend die Tendenz ..., daß die Lohnintensität mit steigender Umsatzgröße der Unternehmen absinkt"², was die Tatsache mit erklärt, warum große Unternehmen mehr freiwillige soziale Leistungen je Arbeitnehmer gewähren als kleine Unternehmen³.

In großen Unternehmen ist häufig nicht mehr der Kapitaleigentümer für die Geschäftsführung verantwortlich, sondern ange-

- 1) G. Küster, Die freiwilligen sozialen Leistungen - Zweck und Probleme, Frankfurt am Main, o. J., S. 19.
- 2) J. H. Müller, Die wirtschaftlichen Auswirkungen der gesetzlichen Sozialabgaben auf die lohnintensiven Mittel- und Kleinbetriebe, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 20/II, hrsg. von H. Arndt, Die Konzentration in der Wirtschaft, Zweiter Band, Ursachen der Konzentration, Berlin 1960, S. 1425 ff., hier: S. 1442.
- 3) Vgl. S. 26.

stellte Personen, die selbst nicht kapitalmäßig beteiligt zu sein brauchen. Die Ausführungen im folgenden Abschnitt beziehen sich primär auf jene Unternehmen, die vom "Management" geleitet werden.

Die Höhe der freiwilligen sozialen Leistungen wird von den Aktionären vielfach nicht ohne Kritik hingenommen. Dabei wird argumentiert, daß die Aktionäre im Verhältnis zu den Belegschaftsmitgliedern vernachlässigt würden¹. Diesem Argument wird entgegengehalten, daß ein Teil der freiwilligen sozialen Leistungen betriebsnotwendig sei und man bei dem restlichen Teil nicht mehr von einem Mißverhältnis zwischen freiwilligen sozialen Leistungen und Dividenden sprechen könne. Küster demgegenüber ist der Ansicht, daß "nicht zuletzt wegen der hohen Gewinnbesteuerung ... die freiwilligen sozialen Leistungen während der letzten Jahre einen so starken Auftrieb genommen (haben); betriebliche Überschüsse, die früher als Gewinn an die Kapitalgeber ausgeschüttet worden wären, wurden nunmehr der Mitarbeiterschaft zugeführt"², und er betont, daß "die Einflußnahme der freiwilligen sozialen Leistungen auch auf dem Kapitalmarkt nicht zu bestreiten ist"².

Der Gegensatz zwischen den Aktionären, die eine möglichst hohe Dividende wünschen, und den Geschäftsleitungen, die freiwillige soziale Leistungen gewähren, gründet sich auf die Tatsache, daß Kapitaleigentümer und Geschäftsleitung (Management) oft nicht mehr identisch sind. Die Geschäftsleitung sieht nicht nur die Dividende, sondern - durchaus auch im Interesse der Aktionäre - den Bestand des Unternehmens, das Betriebsklima, die Arbeitsfreude der Mitarbeiter, und insofern weicht ihre Zielsetzung von derjenigen einiger Aktionäre ab, die ausschließlich die Dividende im Auge haben.

Davon abgesehen, wird dieser Konflikt normalerweise nur in den Grenzfällen auftreten, wo infolge der freiwilligen sozialen Leistungen die Dividenden relativ niedrig sind. Im allge-

1) Vgl. P. Sweerts-Sporck, Höhere Dividenden statt freiwilliger Sozialleistungen, in: Der Volkswirt, 7. Jg., 1953, Nr. 40, S. 11 ff..

2) Küster, a.a.O., S. 19.

meinen werden aber hohe freiwillige soziale Leistungen auch nur von jenen Unternehmen gewährt, die hohe Gewinne erzielen und ihre Aktionäre zufriedenstellen können.

III. Wirkungen auf den Gewinn

Der Gewinn eines Unternehmens wird durch die Erlöse und die Kosten seiner Produkte sowie durch außerordentliche Erträge und Aufwendungen - einschließlich der Erträge und Aufwendungen aus dem finanziellen Bereich - bestimmt.

Die Erlöse werden durch die freiwilligen sozialen Leistungen beeinflusst, wenn der Unternehmer die Preise seiner Produkte bei der Einführung freiwilliger sozialer Leistungen erhöht bzw. erhöhen kann. Dieses Problem wird im zweiten Teil der Arbeit ausführlich behandelt und soll deshalb hier nicht erörtert werden.

Die Kosten¹ werden durch die freiwilligen sozialen Leistungen - soweit sie als Aufwendungen innerhalb eines Jahres anfallen und nicht gewinnabhängig sind - unmittelbar erhöht. Mittelbar allerdings tragen die freiwilligen sozialen Leistungen dazu bei, die Kosten auf anderen Gebieten zu senken. Insbesondere wird das "Betriebsklima" verbessert, was zur Folge hat, daß die Qualität der Arbeitskräfte höher ist und durch geringere Fluktuation Einarbeitungskosten, Verwaltungskosten und mit der tendenziell geringeren Unfallgefahr zusammenhängende Kosten gespart werden. Es dürfte aber sehr schwer sein, in praxi festzustellen, inwieweit die unmittelbaren Kostenerhöhungen

1) Eine Unterscheidung zwischen Kosten, d. h. Aufwendungen, die unmittelbar für die Produktion notwendig sind, und Aufwand wird in diesem Zusammenhang insoweit vorgenommen, als lediglich die von der Höhe des Gewinnes abhängigen freiwilligen sozialen Leistungen (wie z. B. Erfolgsbeteiligungen) als Aufwand, aber nicht als Kosten angesehen werden. Hinsichtlich der Unterscheidung Kosten - Aufwand vgl. M. Lohmann, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 4. Auflage, Tübingen 1964, S. 27.

durch die mittelbaren Kostenermäßigungen wieder aufgefangen werden¹.

Der Gewinn wird ferner durch den Aufwand für jene freiwilligen sozialen Leistungen geschmälert, die mit der Gewinnhöhe gekoppelt sind.

Da die Kostenerrhöhungen sowie die zuletzt angeführten Gewinnsschmälerungen durch die von den freiwilligen sozialen Leistungen induzierten Kostenermäßigungen nur zum Teil aufgefangen werden, wirken die freiwilligen sozialen Leistungen im nicht kompensierten Teil gewinnschmälernd, sofern es dem Unternehmer nicht gelingt, die freiwilligen sozialen Leistungen durch höhere Preise zu überwälzen.

IV. Wirkungen beim Arbeitnehmer

1. Wirkungen auf das Einkommen

Die Wirkungen können den einzelnen Arbeitnehmer unmittelbar betreffen oder die Arbeitnehmerschaft insgesamt berühren. Naturgemäß bestehen zwischen den Wirkungsbereichen Wechselbeziehungen, so daß die Grenzen oft nicht exakt zu ziehen sind.

Bei dem einzelnen Arbeitnehmer interessieren zunächst die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Nominal-einkommen. Dabei ist zu unterscheiden zwischen freiwilligen sozialen Leistungen, die ihm direkt einkommenserhöhend zufließen, und solchen, die ihm indirekt zugute kommen. Im ersteren Fall kann nochmals nach dem Zeitpunkt des Zuflusses unterschieden werden (Gratifikationen sofort - Altersrenten später).

Unter den freiwilligen sozialen Leistungen, die dem Arbeitnehmer sofort und direkt einkommenserhöhend zufließen, sind vor allem die jährlichen Sonderzahlungen hervorzuheben. Der Arbeitnehmer kann sie z. B. für langlebige Konsumgüter ver-

1) Vgl. H. Nietzer, Die Kostennatur betrieblicher Sozialleistungen, München 1963, S. 78, wo betont wird, daß "... keine eindeutige Antwort auf die Frage gegeben werden kann, welchen Wirkungsgrad die verschiedenen sozialen Leistungsarten und Leistungsmengen im Hinblick auf die betriebliche Produktion haben".

wenden, für die er ohne freiwillige soziale Leistungen einen Teil seines laufenden Einkommens hätte sparen müssen. Mit den betrieblichen Renten, die dem Arbeitnehmer als freiwillige soziale Leistung zwar direkt, aber erst in einem späteren Zeitraum zufließen, werden die Renten aus der Sozialversicherung so aufgebessert, daß der pensionierte Arbeitnehmer normalerweise seinen gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten kann¹. Jene freiwilligen sozialen Leistungen, die dem Arbeitnehmer indirekt zugute kommen, ersparen ihm zumindest teilweise Ausgaben, so daß er sein Einkommen insoweit für andere Zwecke verwenden kann. Hierbei ist besonders an Werkswohnungen zu denken, die oft erheblich unter dem normalen Mietzinsniveau vermietet werden, sowie an die Kantinenessen, die zum gleichen Preis von der Hausfrau nicht auf den Tisch gestellt werden können.

Sofern das allgemeine Preisniveau sich im Gefolge der freiwilligen sozialen Leistungen erhöht, mindert sich der Reallohn, und die freiwilligen sozialen Leistungen werden durch die höheren Preise ganz oder teilweise ausgeglichen. Da die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise und das Preisniveau im zweiten Teil der Arbeit untersucht werden, soll dieses Problem daran anschließend im dritten Teil diskutiert werden.

2. Wirkungen auf die Unabhängigkeit

Die Gewißheit, in Notfällen mit einer Unterstützung rechnen zu können und im Alter oder bei Invalidität eine zusätzliche Rente zu erhalten, die Familie bei einem Unglücksfall finanziell gesichert zu wissen, verleiht dem Arbeitnehmer Sicherheit und läßt ihn den Wechselfällen des Lebens gelassener gegenüberstehen. Dieser Sicherheit steht gegenüber, daß der Arbeitnehmer, will er die Rente nicht verlieren, bei diesem einen Unternehmen ausharren muß, auch wenn ihm die Arbeitsbedingungen auf die Dauer nicht zusagen. Seine Mobilität wird erheblich eingeschränkt. Dies wirkt sich vor allem dann aus, wenn er länger im Unternehmen beschäftigt war, da im allge-

1) Vgl. Erdmann, a.a.O., S. 3.

meinen die betrieblichen Renten mit der Dauer der Betriebszugehörigkeit steigen.

Die Mobilität des Arbeitnehmers wird auch durch andere freiwillige soziale Leistungen eingeschränkt. Man denke z. B. an die Gratifikationen, bei denen sich allmählich die Gewohnheit einbürgert, mit der Auszahlung ein Rückforderungsrecht zu verbinden, sofern der Arbeitnehmer innerhalb einer bestimmten Frist nach der Auszahlung kündigt. Der Arbeitgeber stellt sich dabei auf den Standpunkt, daß die Gratifikation nicht nur eine Anerkennung für vergangene Dienste darstellt, sondern auch als Treueprämie ein bestimmtes Verhalten des Arbeitnehmers für die Zukunft voraussetzt¹.

Die Abhängigkeit der Arbeitnehmer und ihre geringere Mobilität ist vor allem deshalb problematisch, weil sie auch die jüngeren Arbeitnehmer betrifft, die vielleicht darauf verzichten, ihr Können an dem für sie günstigsten Arbeitsplatz zu entfalten. Ältere Arbeitnehmer werden ohnehin eine geringere Neigung haben, den Arbeitsplatz zu wechseln.

3. Sonstige Wirkungen

Viele der freiwilligen sozialen Leistungen, wie z. B. die Werkwohnungen und die Gratifikationen stützen die Betriebsverbundenheit, das Zusammengehörigkeitsgefühl. Dies umso mehr, wenn die Gratifikationen in ihrer Höhe mit der Dividende gekoppelt sind, so daß die Arbeitnehmer unmittelbar am Unternehmenserfolg interessiert sind. Die Gewerkschaften befürchten daher, daß die Streikfähigkeit der Arbeitnehmer durch einen Teil der freiwilligen sozialen Leistungen beeinträchtigt wird².

Die Spartätigkeit der Arbeitnehmer kann durch die freiwilligen sozialen Leistungen negativ beeinflußt werden. Die Arbeitnehmer brauchen sich weniger zu bemühen, eine Rücklage

- 1) Dieser Standpunkt wird durch ein Urteil des Bundesarbeitsgerichtes vom 31.5.1960 (5 AZR 505/58) gedeckt. Vgl. auch: Der Betriebs-Berater, 15. Jg., 1960, Heft 22, S. 865, wo dieses Urteil kommentiert wird.
- 2) Vgl. z. B. Gegen Mißbrauch betrieblicher Sozialpolitik, in: Sozialer Fortschritt, 2. Jg., 1953, Heft 3, S. 67.

für die Zukunft zu bilden, weil sie in Notfällen mit einer Unterstützung rechnen können und im Alter eine Rente erhalten. Als nachteilig ist anzusehen, daß die Eigenverantwortung der Arbeitnehmer gemindert werden kann¹.

Unerwünschte Wirkungen werden auch durch andere freiwillige soziale Leistungen hervorgerufen, wie z. B. durch die billigen Werkswohnungen. In einer Zeit der Mietpreisfreigabe wird der Unterschied zu den Marktmieten besonders deutlich und für die Arbeitnehmer vielfach unverständlich, da sie die Mieten für die Werkswohnungen als "normal" angesehen haben.

Die Einkommensdifferenzierung wird verstärkt, da nicht alle Unternehmen in gleichem Umfange freiwillige soziale Leistungen gewähren, die Verteilung innerhalb eines Unternehmens unterschiedlich und außerdem nicht in jedem Unternehmen in gleichem Maße unterschiedlich ist.

Schließlich wäre zu erwähnen, daß die freiwilligen sozialen Leistungen teilweise die private Sphäre der Arbeitnehmer betreffen. Es wird nicht nach jedermanns Geschmack sein, die Werksfürsorgerin sich um die Wohnung und um die Familie kümmern zu sehen. Besonders bei den freiwilligen sozialen Leistungen, die dem Arbeitnehmer indirekt zufließen, ist diese Tendenz zu bemerken.

F. Zusammenfassung des ersten Teiles

Die freiwilligen sozialen Leistungen sind ein Teil der Lohnnebenkosten, die der Unternehmer neben den Löhnen und den Gehältern für seine Arbeitnehmer aufwendet. Sie werden als Gewinnbeteiligung, Altersrente, Fahrgeld etc. gewährt.

- 1) Vgl. z. B. W. Keller, Freiheitliche Sozialpolitik, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 71 vom 24.3.1962: "Niemand wird leugnen, daß der patriarchalische Unternehmer in zahllosen Fällen Not gelindert hat; aber man hat rechtzeitig bemerkt, daß der Patriarchalismus die persönliche Freiheit und die Eigenverantwortung des Empfängers patriarchalischer Wohltaten in einer Weise einschränkt, die der Würde des Menschen nicht angemessen ist, wenn auch aus jener Zeit zahlreiche betriebliche Maßnahmen und Einrichtungen übriggeblieben sind, die man mit dem Adjektiv "sozial" zu versehen pflegt".

Waren vor dem Ersten Weltkrieg wohl überwiegend altruistische Motive für die Gewährung freiwilliger sozialer Leistungen maßgebend, so traten insbesondere in den letzten Jahren in starkem Maße wirtschaftliche, vor allem steuerliche, Motive hinzu.

Die einzelnen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen haben ein sehr unterschiedliches Gewicht. Im Vordergrund stehen die Gratifikationen und die betrieblichen Altersrenten.

Die wenigen Erhebungen, die bisher vorliegen, lassen erkennen, daß die freiwilligen sozialen Leistungen zwischen einzelnen Branchen und einzelnen Unternehmensgrößen stark differieren. Insgesamt gesehen, sind die freiwilligen sozialen Leistungen in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg sowohl absolut als auch relativ gewachsen, und zwar - bezogen auf die Bundesrepublik Deutschland - von rund 3,0 Mrd. DM im Jahr 1949 auf rund 14,6 Mrd. DM im Jahr 1960. Sie lassen sich zahlenmäßig mit den Aufwendungen der Unternehmen für Umsatzsteuer vergleichen und liegen mehr als doppelt so hoch wie die Aufwendungen für Körperschaftsteuer.

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen sind vielfältig. Sie erleichtern dem Unternehmen den Zugang zum Arbeitsmarkt, und sie erhöhen die Bindung der Arbeitnehmer an das Unternehmen. Die freiwilligen sozialen Leistungen bieten darüberhinaus teilweise den Unternehmen eine günstige Finanzierungsmöglichkeit (Pensionsrückstellungen und Darlehen der Unterstützungskassen). Für den einzelnen Arbeitnehmer bedeuten die freiwilligen sozialen Leistungen - zumindest teilweise - ein höheres Einkommen sowie Sicherheit, die er aber mit größerer Abhängigkeit vom Unternehmen erkaufen muß.

Zweiter Teil

Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise

Einführung

Kann ein Unternehmen die freiwilligen sozialen Leistungen durch Preiserhöhungen ausgleichen? Ist es richtig, dann noch von "freiwilligen sozialen Leistungen" zu sprechen, wenn die finanziellen Mittel dafür durch höhere Preise beschafft werden? Wäre es nicht "sinnvoller", auf freiwillige soziale Leistungen zu verzichten, wenn Preiserhöhungen die Folge sind¹?

Zu diesen Fragen werden - was nicht erstaunen kann - unterschiedliche Meinungen vertreten². Osterkamp, der als selbstverständlich annimmt, daß der durch die freiwilligen sozialen Leistungen verursachte Mehraufwand sich in den Preisen niederschlägt, hält es für sinnvoller, auf freiwillige soziale Leistungen zu verzichten und dafür die Preise zu senken³.

Hax steht auf dem Standpunkt, daß in einer Marktwirtschaft der Konkurrenzdruck verhindert, daß die freiwilligen sozialen Leistungen über ein gesamtwirtschaftlich vertretbares Maß hinaus anwachsen. Hohe freiwillige soziale Leistungen fänden sich überwiegend bei jenen Unternehmen, die hohe Gewinne erzielen⁴. Damit bleibt allerdings die Frage offen, ob die hohen Gewinne durch die freiwilligen sozialen Leistungen beeinträchtigt worden sind, d. h. ob diese Unternehmen die freiwilligen sozialen Leistungen nicht doch durch Preiserhöhungen ausgeglichen haben.

Im zweiten Teil dieser Arbeit wird in drei Abschnitten untersucht, ob die freiwilligen sozialen Leistungen durch höhere

- 1) Freiwillige soziale Leistungen erhalten nur die begünstigten Arbeitnehmer, während von Preiserhöhungen alle Käufer betroffen sind.
- 2) Vgl. S. 2.
- 3) K. Osterkamp und F. Hellwig, Kritik des betrieblichen Sozialaufwandes, a.a.O., S. 154.
- 4) Hax, a.a.O., S. 77.

Preise ausgeglichen werden können, unter welchen Umständen dies geschieht und, wenn ja, in welchem Ausmaß. Im ersten Abschnitt wird in gesamtwirtschaftlicher Betrachtungsweise geprüft, welche Wirkungen die freiwilligen sozialen Leistungen auf das allgemeine Preisniveau ausüben und welche Faktoren diese Wirkungen bestimmen. Von dem Ergebnis ausgehend, werden im zweiten Abschnitt die Wirkungen auf das Preisniveau einzelner Märkte dargestellt. Im dritten Abschnitt schließlich steht die einzelwirtschaftliche Betrachtungsweise im Vordergrund, um zu erfahren, wann und unter welchen Voraussetzungen die einzelnen Unternehmen ihre Preise wegen freiwilliger sozialer Leistungen erhöhen können.

A. Zur Methodenwahl

I. Allgemeines

Eine Frage wie die, ob freiwillige soziale Leistungen überwältzt werden können oder nicht, könnte auf deduktive Weise anhand von Modellen oder auf induktive Weise, also auf empirischem Weg geprüft werden. Inwieweit das eine oder das andere vorzuziehen ist, hängt von dem vorhandenen Material ab, das erst bei genügendem Umfange die induktive Methode zuläßt. Das vorliegende statistische Material ist für die Frage der Überwälzung der freiwilligen sozialen Leistungen nicht geeignet, da es sich ausschließlich auf den Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen bezieht, aber nicht auf deren Überwälzung. Ohnehin wird eine Überwälzung statistisch sehr schwer festzustellen sein, da bei der Preisbildung sehr viele Komponenten mitwirken, von denen eine einzelne nicht herausgeschält werden kann. In dieser Arbeit wird deshalb ausschließlich die deduktive Methode angewendet.

Allgemein wird vorausgesetzt, daß marktwirtschaftliche Verhältnisse gegeben sind und die Unternehmer danach streben, den Gewinn je Periode zu maximieren. Die Gewinnmaximierung ist zwar in der Realität nicht die einzige Zielsetzung des Unternehmers, da z. B. das Streben nach einem bestimmten Marktanteil, nach konstanter Beschäftigung, nach einem be-

stimmten Mindestabsatz etc. das Handeln des Unternehmers ebenfalls beeinflussen, aber für die theoretische Diskussion muß eine Zielsetzung gewählt werden, um die Darstellung nicht unübersichtlich werden zu lassen. Hinsichtlich dieser Zielsetzung kann Stobbe¹ beigepflichtet werden, der dazu ausführt, "... daß die Annahme einer einzigen Zielsetzung und eines einzigen Preisbildungsprinzipes in keiner Weise der tatsächlichen Vielfalt der Erscheinungen gerecht werden kann", aber er betont, "daß man ohne die Reduktion der Wirklichkeit auf einige wenige Hauptzüge nicht hoffen kann, zu einem Verständnis des Wirtschaftsprozesses zu gelangen".

II. Die Anwendung der Steuerinzidenzlehre

1. Begründung

Der Gedanke liegt nahe zu prüfen, inwieweit das Problem der Überwälzung in anderem Zusammenhang bereits diskutiert wird, um die Ergebnisse soweit als möglich für den vorliegenden Fall zu verwerten. Dazu bietet sich die Steuerinzidenzlehre an, weil hier die Frage der Überwälzung eingehend untersucht wird.

Für die vorliegende Arbeit wird deshalb auf die Steuerinzidenzlehre zurückgegriffen und versucht, mit den dort entwickelten Methoden die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise zu ermitteln.

2. Die Steuerinzidenzlehre

Die Steuerinzidenzlehre² befaßt sich mit dem Problem, wie es einem Steuerzahler gelingen kann, die ihm (dem Steuerdestinatär) vom Gesetzgeber auferlegte Steuer zu überwälzen, d. h. von wem letzten Endes die Steuer effektiv getragen wird

- 1) A. Stobbe, Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1962, S. 117.
- 2) Die Steuerinzidenzlehre ist durchaus nicht neueren Datums, und ihr wird seit den Merkantilisten unterschiedliche Aufmerksamkeit gewidmet. Die neueren Theorien zeichnen sich "in der klar umrissenen und exakten Darstellung der Grunderscheinungen und in der Aufstellung einfacher Gesetzmäßigkeiten, allerdings unter stark einschränkenden Bedingungen" aus (H. C. Recktenwald, Steuerinzidenzlehre, Berlin 1958, S. 15).

(Steuerträger). Nach dem Willen des Gesetzgebers sollen normalerweise Steuerdestinatar und Steuerträger identisch sein, denn "je mehr und je besser es gelingt, den objektiv und subjektiv leistungsfähigen Steuerdestinatar zum wirklichen Steuerträger zu machen, desto ergiebiger wird die Steuerquelle und desto weniger Reibungsverluste entstehen in der Volkswirtschaft"¹.

In der Steuerinzidenzlehre wird zwischen Nah- und Fernwirkungen unterschieden, wobei die Fernwirkungen - wie z. B. durch die Steuer hervorgerufene Nachfrageverschiebungen oder Kapitalabwanderungen - aus den Untersuchungen ausgeklammert werden, da sie kaum erfaßt werden können. Recktenwald² vermeidet die Begriffe Nah- und Fernwirkungen. Statt von Nahwirkungen spricht er von unmittelbarer Inzidenz und statt von Fernwirkungen von mittelbarer (nach der Überwälzung oder Marktanpassung eingetretener) Inzidenz, weil er den Ausdruck 'Fernwirkungen' für "zumindest ungenau und zu eng" hält, "denn die endgültige Belastung muß ja nicht erst nach einem mehr oder weniger langen Überwälzungsprozeß eintreten, sie kann und wird praktisch auch unmittelbar nach der Entrichtung der Steuer wirksam, so daß weder von einer zeitlich noch von einer örtlich weiten Entfernung vom Steueranstoß gesprochen werden kann"². In der vorliegenden Arbeit stehen die unmittelbaren Wirkungen im Vordergrund.

Innerhalb der unmittelbaren Wirkungen einer Steuer hängt es von verschiedenen Voraussetzungen ab, ob und inwieweit eine Steuer überwältzt werden kann, so daß eine generelle Aussage

1) Recktenwald, a.a.O., S. 15.

2) Recktenwald, a.a.O., S. 32.

nicht möglich ist, Es können jedoch die Faktoren aufgezeigt werden, die eine Überwälzung bestimmen¹.

Sowohl gesamtwirtschaftlich als auch einzelwirtschaftlich spielt die Art der Steuer eine Rolle, und zwar ob es sich um eine Mengensteuer, eine Gewinn-(Einkommen-)steuer oder um eine feste Abgabe handelt.

Gesamtwirtschaftlich wird die Inzidenz entscheidend dadurch beeinflusst, ob der Staat eine zusätzliche, vorfinanzierte Nachfrage bei der Einführung einer neuen Steuer herbeiführt. Ist dies der Fall, dann erhöht sich bei unverändertem Angebot und bei Vollbeschäftigung das allgemeine Preisniveau.

Einzelwirtschaftlich ist vor allem die Marktform maßgebend, ob und inwieweit eine Überwälzung möglich ist. Schließlich hängt die Überwälzung weiter ab von dem Verhältnis der Angebots- und Nachfrageelastizitäten zueinander. Je starrer die Nachfrageelastizität im Verhältnis zur Angebotselastizität ist, desto eher kann eine Steuer überwältzt werden - und umgekehrt.

3. Möglichkeiten und Grenzen der Anwendung der Steuerinzidenzlehre

Die freiwilligen sozialen Leistungen unterscheiden sich grundsätzlich von den Steuern. Die Steuern werden mit einem Gesetz auferlegt, während die freiwilligen sozialen Leistungen - zumindest zu Beginn - freiwillig sind. Die Steuern sind der Verfügungsgewalt des Unternehmers entzogen, während er über die freiwilligen sozialen Leistungen teilweise (z. B. Pensionsrückstellungen) kapitalmäßig verfügen kann. Schließlich ist ein psychologisches Moment zu erwähnen: Eine Steuererhö-

- 1) In der Steuerinzidenzlehre wird zwischen Rück-, Vor- und Weiterwälzung unterschieden. Gelingt es einem Steuerzahler, die Steuer durch Ermäßigung seiner Einkaufspreise zu kompensieren, so handelt es sich um eine Rückwälzung. Wird die Steuer durch erhöhte Verkaufspreise ausgeglichen, so wird von einer Vorwälzung gesprochen. Gelingt es im letzteren Fall dem Käufer und gegebenenfalls den weiteren Käufern, die Steuer durch Preiserhöhung auf den Konsumenten zu übertragen, so wird die Steuer weitergewälzt. Vgl. E. R. A. Seligman, Die Lehre von der Steuerüberwälzung, deutsche Übersetzung, hrsg. von K. Bräuer, Jena 1927, S. 3.

hung wird als Begründung für eine Preiserhöhung von einem Kunden - innerhalb angemessener Grenzen - wahrscheinlich eher akzeptiert als erhöhte freiwillige soziale Leistungen.

Der Versuch, die Methoden der Steuerinzidenzlehre auf die Überwälzung der freiwilligen sozialen Leistungen anzuwenden, läßt sich trotz dieser trennenden Merkmale damit rechtfertigen, daß der Unternehmer sowohl die freiwilligen sozialen Leistungen als auch die Steuern als Kosten bzw. Aufwand ansieht.

In der Steuerinzidenzlehre werden die Wirkungen verschiedener, typischer Steuern unterschieden, und zwar Steuern auf Faktorenentgelte, Gewinnsteuern und Kostensteuern, wobei letztere in variable und fixe gegliedert werden. Die freiwilligen sozialen Leistungen können nach den gleichen Merkmalen - von den Steuern auf Faktorenentgelte abgesehen - getrennt werden.

Im einzelnen entsprechen einer

proportionalen Mengensteuer	die freiwilligen sozialen Leistungen, die lohnsummenabhängig ¹ sind, wie z. B. Fahrtkostenzuschüsse und Aufwand für zusätzliche Unfallversicherung,
Gewinn- oder Einkommensteuer	die freiwilligen sozialen Leistungen, die von der Höhe des Gewinnes abhängig sind, wie z. B. die Erfolgsbeteiligungen, die sich nach der Höhe der Dividende ausrichten,
festen Steuer	die freiwilligen sozialen Leistungen, die fixen Charakter haben. Das sind jene Leistungen, die nach und nach als Aufwand jährlich verrechnet werden und innerhalb einer Periode nur einen Teil der Leistungen darstellen, wie z. B. Abschreibungen einer Sportanlage oder die Abschreibungen auf Werkswohnhäuser, soweit diese unentgeltlich oder verbilligt zur Verfügung gestellt werden.

In dieser Arbeit wird das Schwergewicht - ebenso wie in der Steuerinzidenzlehre - auf den unmittelbaren Wirkungen liegen. Die mittelbaren Wirkungen sind in ihrer Vielfalt und in ihrer gegenseitigen Abhängigkeit ungleich schwerer, wenn über-

1) Vgl. S. 54.

haupt, zu erfassen. Sie sind insbesondere deshalb kaum zu isolieren, weil auch andere Faktoren den Wirtschaftsablauf mitbestimmen. Es läßt sich nicht abschließend beurteilen, welche Rolle die freiwilligen sozialen Leistungen tatsächlich gespielt haben; um dies zu erfahren, müßte man den Zustand kennen, der bestand, bevor die freiwilligen sozialen Leistungen eingeführt wurden, und müßte ferner sicher sein, daß kein anderer Einfluß mitwirkte.

Bei den unmittelbaren Wirkungen wird methodisch in der Weise vorgegangen, daß von einem gegebenen Zustand - sei es mit oder ohne freiwillige soziale Leistungen - ausgegangen und dann untersucht wird, welche Wirkungen sich ergeben, wenn eine neue Art der freiwilligen sozialen Leistungen eingeführt oder eine bestehende Art erhöht wird¹.

III. Gliederung der freiwilligen sozialen Leistungen im Hinblick auf die Anwendung der Steuerinzidenzlehre

Entsprechend den Klassifizierungen der Steuerinzidenzlehre sind die freiwilligen sozialen Leistungen in lohnsummenabhängige, gewinnabhängige und fixe freiwillige soziale Leistungen zu gliedern, um ihre Wirkungen auf die Preise beobachten zu können.

Als lohnsummenabhängig gelten die freiwilligen sozialen Leistungen, die sich nach der Zahl der Arbeitnehmer und/oder der Höhe des Lohnsatzes ausrichten. In der Diskussion der Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen wird davon ausgegangen, daß die lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen sich bei einer Änderung der Produktion ebenfalls ändern.

Gewinnabhängige freiwillige soziale Leistungen sind, wie der Name besagt, mit dem Gewinn gekoppelt. Ein hoher Gewinn führt zu hohen, ein niedriger Gewinn zu niedrigen freiwilligen sozialen Leistungen dieser Art.

1) Vgl. C. Welinder, Grundzüge einer dynamischen Inzidenztheorie, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 51. Band (1940 I), S. 83 ff., hier: S. 85/86.

Fixe freiwillige soziale Leistungen sind unabhängig von der Höhe der Produktion und des Gewinnes.

In der folgenden Aufstellung wird anhand der Tabelle 4 "Anteil der verschiedenen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957" der prozentuale Anteil der drei Gruppen ermittelt.

Die Einordnung der einzelnen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in die drei Gruppen wird dadurch erschwert, daß einige der freiwilligen sozialen Leistungen teilweise in die eine und teilweise in die andere Gruppe fallen, z. B. können die Aufwendungen für Wohnungshilfe teilweise fix (Abschreibungen für Werkswohnungen), teilweise aber auch lohnsummenabhängig sein (Mietzuschüsse). Statistische Unterlagen darüber, in welchem Verhältnis die einzelnen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen auf die drei Gruppen zu verteilen sind, liegen nicht vor. Die einzelnen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen werden deshalb in die für sie jeweils charakteristischste Gruppe eingeordnet, z. B. werden die "Aufwendungen für Kantinen und Werkküchen sowie Verpflegungszuschüsse" als überwiegend lohnsummenabhängig angesehen, obwohl ein Teil dieser Aufwendungen - z. B. die Abschreibungen für Kantinegebäude und die maschinelle Einrichtung - fix sind.

Tabelle 7: Anteil der lohnsummenabhängigen, gewinnabhängigen und fixen freiwilligen sozialen Leistungen in v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Art der freiwilligen sozialen Leistung	Anteil in v.H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen	Anteil der		
		lohnsummenabhängigen	gewinnabhängigen	fixen
		freiwilligen sozialen Leistungen in v.H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen		
1	2	3	4	5
Naturalleistungen	2,4	2,4	-	-
Zusätzlicher Urlaub	0,6	0,6	-	-
Bezahlte zusätzliche Ausfallzeiten	1,0	1,0	-	-
Gratifikationen, Abschlußvergütungen, 13. Monatsgehalt, Gewinn- und Ertragsbeteiligungen, ähnliche Ausschüttungen	27,5	-	27,5	-
Weitere direkte Zuwendungen	15,7	15,7	-	-
Direkte Pensionszahlungen	7,3	7,3	-	-
Jahresrückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen	17,1	17,1	-	-
Zuweisungen an Pensions- und Unterstützungskassen	6,8	6,8	-	-
Sonstige Aufwendungen zur wirtschaftlichen Sicherung der Arbeitnehmer	1,9	1,9	-	-
Gesundheitsdienst	1,8	-	-	1,8
Betriebsfürsorge	0,7	-	-	0,7
Wohnungshilfe	6,5	-	-	6,5
Ausbildung und Fortbildung	4,3	4,3	-	-
Kantinen und Werkküchen sowie Verpflegungszuschüsse	4,6	4,6	-	-
Sonstige Belegschaftseinrichtungen	1,6	-	-	1,6
Sonstige zusätzliche Aufwendungen	0,2	0,2	-	-
Insgesamt	100	61,9	27,5	10,6

Quelle: Vgl. Tabelle 4.

Die Gruppe der lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen ist mit rund 62 v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen dominierend. An zweiter Stelle folgen die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen mit rund 27 v. H., während die fixen freiwilligen sozialen Leistungen mit rund 11 v. H. einen verhältnismäßig geringen Anteil einnehmen. Die Zahlen basieren auf der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957, die nicht alle Wirtschaftsbereiche umfaßt. Da in den nicht erfaßten Bereichen, wie Landwirtschaft und Handwerk, die als lohnsummenabhängig geltenden Pensionszahlungen und Rückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen sowie die fixen Aufwendungen unbedeutend sind, können die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen - insgesamt gesehen - einen höheren Anteil erreichen.

Auf andere Probleme, die sich z. B. daraus ergeben, daß die lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen teilweise (z. B. Pensionsrückstellungen) sich nicht sofort den verschiedenen Beschäftigungsgraden anpassen, wird nicht eingegangen, da in der theoretischen Diskussion von den in der Realität vorhandenen Varianten abstrahiert werden muß.

B. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau

I. Allgemeines

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das allgemeine Preisniveau werden mit Hilfe neuerer Modelle der Steuerinzidenzlehre untersucht, weshalb zunächst die Wirkungen von Gewinn- und Kostensteuern auf das Preisniveau dargestellt werden, wie sie sich in den Modellen von Föhl¹, Reck-

1) C. Föhl, Kritik der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanz-Archiv, N. F., Bd. 14, 1953/54, S. 88 ff., und C. Föhl, Das Steuerparadoxon, in: Finanz-Archiv, N. F., Bd. 17, 1956/57, S. 1 ff.. Vgl. auch die dort zitierten Diskussionsbeiträge.

tenwald¹ und Niehans² herauskristallisieren.

Im Anschluß daran werden die Wirkungen jener freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau diskutiert, über die der Arbeitnehmer sofort verfügen kann. Diese Einschränkung ist erforderlich, weil die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen, über die der Arbeitnehmer nicht sofort verfügen kann (Pensionen) und welche die Unternehmen für Investitionen verwenden können, gesondert untersucht werden sollen.

II. Modellergebnisse der Steuerinzidenzlehre

In allen Modellen werden einige Einflüsse vernachlässigt, um die Zusammenhänge nicht zu komplizieren, wie z. B. der Einfluß der Außenwirtschaft und das Geldsystem, das lediglich von Föhl insofern berücksichtigt wird, als er die Bedingungen prüft, unter denen mit einem völlig elastischen Geldwesen gerechnet werden kann und unter denen die Notenbank eine Kreditausweitung verhindert.

Bei den Kostensteuern steht die Verbrauch-(Umsatz-)Steuer im Mittelpunkt des Interesses, d. h. eine Steuer, die proportional mit dem Umsatz wächst. Die Überwälzung dieser Steuer bzw. die Erhöhung des Preisniveaus aufgrund dieser Steuer wird in allen Modellen bei Vollbeschäftigung bejaht, sofern die Einführung der Steuer mit einer zusätzlichen Nachfrage gekoppelt ist, weil einer höheren Nachfrage ein unverändertes Angebot gegenübersteht. Lediglich graduelle Unterschiede sind vorhanden. Während Niehans z. B. sogar bei unveränderten Staatsausgaben zu dem Ergebnis kommt, daß das Preisniveau "eher steigen als fallen"³ wird, und er es für sicher hält, daß bei zusätzlichen Staatsausgaben das Preisniveau sich erhöht, kommt

1) Recktenwald, a.a.O., S. 69 ff..

2) J. Niehans, Die Wirkungen von Lohnerhöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 17, Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, hrsg. von E. Schneider, Berlin 1959, S. 9 ff..

3) Niehans, a.a.O., S. 76.

Recktenwald zu dem Ergebnis, daß eine allgemeine Verbrauchssteuer nur dann zu einem höheren Preisniveau und zu einer Überwälzung der Steuern führt, wenn "der Staat vor Eingang der Steuererträge oder die Unternehmungen auf dem Kreditwege die Abgabe vorfinanzieren oder die privaten Haushalte eine der Steuer entsprechende, zusätzliche konsumtive Nachfrage entfalten"¹. In einer unterbeschäftigten Wirtschaft führt eine zusätzliche Nachfrage zu einer höheren Beschäftigung und zu höheren Gewinnen der Unternehmer, ohne daß sich das Preisniveau zu ändern braucht.

Eine Gewinnsteuer braucht nach Recktenwald bei Vollbeschäftigung das Preisniveau nicht zu berühren, sofern die staatliche Nachfrage an die Stelle der Nachfrage der Unternehmer tritt. Es können allerdings Bedingungen auftreten - insbesondere ein gleichartiges Verhalten aller Unternehmer hinsichtlich der Finanzierung der Steuerzahlungen -, bei denen es auch in diesem Falle den Unternehmen gelingt, die Steuern zu überwälzen und bei einem höheren Preisniveau ihre nominellen Gewinne zu erhalten.

Nach Föhl wird eine Gewinnsteuer bei Vollbeschäftigung auf keinen Fall überwälzt, da die Notenbank in dieser Situation bemüht ist, eine Kreditausweitung zu verhindern. Die Gewinnsteuer wird ausschließlich von den Unternehmen getragen und geht zu Lasten der Investitionen.

Zu dem gleichen Ergebnis gelangt Niehans, wenn in seinem Modell der Staat die Steuereinnahmen nicht spart, sondern zusätzlich ausgibt.

Finanzieren die Unternehmer die Gewinnsteuer in einer unterbeschäftigten Wirtschaft durch Kredite - elastisches Geldwesen setzt dann auch Föhl voraus, da die Notenbank kein Interesse daran hat, die Kredite einzuschränken -, dann steigert sich die Nachfrage, die Beschäftigung erhöht sich und das Sozialprodukt wächst. Die Steuern können aus den zusätzlichen Gewinnen getragen werden. Inwieweit dieser Prozeß als Steuerüberwälzung angesehen wird, hängt davon ab, welche Da-

1) Recktenwald, a.a.O., S. 79.

tenkonstellationen verglichen werden. Wird der Anteil der Unternehmer und Faktoren am Sozialprodukt, der sich am Ende des Prozesses bildet, verglichen mit den gleichen Anteilen, jedoch um die alten Steuersätze gekürzt, dann liegt keine Überwälzung vor. Nach Föhl ist dies ein fragwürdiger Vergleich, weil das neue, vergrößerte Sozialprodukt unter Beibehaltung der alten Steuersätze überhaupt nicht hätte erreicht werden können. Föhl hält deshalb den Vergleich zwischen den Anteilen der Unternehmer und Faktoren am Sozialprodukt am Ende des Prozesses und den Anteilen am Anfang des Prozesses für richtig. In diesem Fall ist nach Föhl eine Überwälzung - allerdings kaum im vollen Ausmaße - möglich, jedoch "nur aufgrund konkreter Annahmen über Kostenstruktur sowie Verbrauchs- und Investitionsneigung"¹.

Recktenwald dagegen hält es für einen reinen Produktionseffekt, wenn die Gewinnsteuern aus dem zusätzlichen Gewinn bei Produktionsausdehnung getragen werden können².

Ein Vergleich der Modellergebnisse zeigt, daß in allen Modellen bei zusätzlicher Nachfrage die Überwälzung einer Verbrauchsteuer und damit ein höheres Preisniveau bejaht wird, vorausgesetzt, daß die Wirtschaft vollbeschäftigt ist. Auch hinsichtlich der Überwälzung der Gewinnsteuern ist das Ergebnis nur graduell verschieden³. In einer vollbeschäftigten Wirtschaft können Gewinnsteuern zwar im allgemeinen nicht überwälzt werden, jedoch kann ein gleichartiges Verhalten aller Unternehmer, insbesondere hinsichtlich der Finanzierung der Steuern durch Kredite, eine Überwälzung zumindest teilweise ermöglichen. In einer unterbeschäftigten Wirtschaft bewirkt eine durch Kredit finanzierte Gewinnsteuer eine Produktionsausdehnung, die zusätzliche Gewinne für die Unternehmer mit sich bringt.

1) Föhl, Das Steuerparadoxon, a.a.O., S. 27.

2) Vgl. Recktenwald, a.a.O., S. 96.

3) Vgl. H. Haller, Artikel: Steuerüberwälzung, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Band 7, Freiburg 1962, Sp. 716 ff..

III. Wirkungen der für den Arbeitnehmer sofort verfügbaren freiwilligen sozialen Leistungen

1. Allgemeines

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau entsprechen denjenigen der Steuern, wenn die Voraussetzungen, die bei der Steuerinzidenzlehre zu bestimmten Ergebnissen führen, auch für die freiwilligen sozialen Leistungen zutreffen. Ist dies ganz oder teilweise der Fall, dann können die Modellergebnisse übertragen werden.

Die lohnsummenabhängigen und gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen umfassen zusammen etwa 90 v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen, weshalb die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen fixer Art in dieser Arbeit des weiteren unberücksichtigt bleiben.

Der Einfluß des Staatshaushaltes und der Außenwirtschaft wird vernachlässigt, einmal, um die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen zu isolieren, zum anderen, um die Zusammenhänge nicht zu komplizieren.

2. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art

Die Modellergebnisse zeigen, daß der gesamtwirtschaftliche Nachfragezuwachs für die Überwälzung entscheidend ist. Die gestiegene Nachfrage führt zu einem höheren Preisniveau. Demnach ist zu prüfen, ob und inwieweit durch freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art die Nachfrage angehoben wird. Dies ist der Fall, wenn einerseits die Nachfrage der Arbeitnehmer zusätzlich auf den Markt kommt und andererseits sich die Nachfrage der Unternehmer nicht mindert. Ersteres bedeutet, daß die freiwilligen sozialen Leistungen ausgegeben und nicht oder nur zu einem geringen Teil gespart werden; letzteres besagt, daß die Unternehmer trotz freiwilliger sozialer Leistungen die Nachfrage nach Investitionsgütern aufrechterhalten und ihren Lebensstandard nicht einschränken.

Welche Gesichtspunkte sprechen für und gegen einen unveränderten Stand der Investitionen und des Unternehmerverbrauchs so-

wie der vollständigen Ausgabe der freiwilligen sozialen Leistungen durch die Arbeitnehmer?

Die Investitionen für neue Produktionsanlagen werden durch freiwillige soziale Leistungen nicht tangiert, weil für die Entscheidung, neue Produktionsanlagen zu schaffen, die Marktchancen des Produktes, der erwartete Preis, die Kosten und die Liquidität ausschlaggebend sind. Innerhalb der Kosten spielen die freiwilligen sozialen Leistungen normalerweise eine untergeordnete Rolle. Investitionen, die der Rationalisierung der Produktion dienen, werden eher ausgedehnt, weil der Zeitpunkt, zu dem ein arbeitsintensives Verfahren durch ein kapitalintensives und kostensparendes Verfahren abgelöst werden muß, durch die freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art, die als Kosten erscheinen, näher gerückt wird. Die Liquidität wird durch freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art nicht soweit geschmälert, daß Investitionen gefährdet werden können, weil die Ausgaben für diese freiwilligen sozialen Leistungen lediglich einen relativ kleinen Teil der Gesamtausgaben ausmachen. Außerdem bleiben die lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen teilweise (Pensionsrückstellungen und Zuweisungen an Unterstützungskassen bzw. deren Darlehen) den Unternehmen liquiditätsmäßig erhalten¹.

Alles in allem kann der Schluß gezogen werden, daß durch freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art die Investitionen zumindest unverändert bleiben.

Für diese Annahme spricht, daß hohe freiwillige soziale Leistungen im allgemeinen von jenen Unternehmen gewährt werden, die mit hohem Gewinn arbeiten und sich auch für die Zukunft einen hohen Gewinn versprechen. Gerade bei diesen Unternehmen wird die Investitionsbereitschaft nicht durch freiwillige soziale Leistungen negativ beeinflußt werden.

Im ersten Teil der Arbeit wird gezeigt, daß die freiwilligen sozialen Leistungen sich nicht gleichmäßig auf kleine und große Unternehmen verteilen. Je größer die Unternehmen, desto höher sind in der Regel die freiwilligen sozialen Leistungen.

1) Vgl. S. 38/39.

Bei großen Unternehmen überwiegen die Rechtsformen der AG und der GmbH, d. h. es sind Unternehmen, bei denen Kapitaleigentümer und Unternehmer meist nicht mehr identisch sind. Zu prüfen ist, ob die Investitionsbereitschaft darunter leidet, wenn die beiden Funktionen Kapitaleigentümer und Unternehmer nicht vereint sind. Zunächst ist zu bedenken, daß die freiwilligen sozialen Leistungen in jedem Unternehmen nicht auf einmal in ihrer endgültigen Höhe, sondern nach und nach eingeführt werden. Die Zusage einer neuen Art der freiwilligen sozialen Leistung wird weder in einem Unternehmen, bei dem Kapitaleigentümer und Unternehmer identisch sind, noch in einem Unternehmen, bei dem dies nicht der Fall ist, die Investitionsbereitschaft entscheidend berühren. Dagegen ist anzunehmen, daß in einem Unternehmen, in dem Kapitaleigentum und Unternehmerfunktion in einer Hand vereinigt sind, freiwillige soziale Leistungen leichter wieder aufgegeben werden, wenn die Ertragslage dies erfordert, weil der Unternehmer und Kapitaleigentümer seine Interessen als Kapitaleigentümer in der Regel stärker berücksichtigen wird, als das Management dies tun würde. Das Management wird einen derartigen Entschluß erst fassen, wenn auf längere Sicht mit einer ungünstigen Ertragslage zu rechnen ist.

Der Unterschied zwischen Unternehmen, bei denen Kapitaleigentümer und Unternehmer identisch sind und bei denen diese Funktionen auseinanderklaffen, besteht demnach darin, daß die Stetigkeit der freiwilligen sozialen Leistungen im letzteren Fall größer ist.

Der Unternehmerverbrauch wird trotz freiwilliger sozialer Leistungen kaum eingeschränkt. Man kann annehmen, daß freiwillige soziale Leistungen erst dann gewährt werden, wenn der Unternehmerverbrauch einen "normalen Stand" erreicht. Wohl kein Unternehmer setzt seinen von ihm für angemessen erachteten Lebensstandard herab, um freiwillige soziale Leistungen zu gewähren. Ebensowenig ist anzunehmen, daß die Dividende bei einer Aktiengesellschaft herabgesetzt wird, um neue freiwillige soziale Leistungen einzuführen.

Da weder die Investitionen reduziert werden, noch der Unternehmerverbrauch eingeschränkt wird, bleibt die Nachfrage der Unternehmer in voller Höhe erhalten, und die freiwilligen sozialen Leistungen treten insoweit als zusätzliche Nachfrage auf den Markt.

In diesem Zusammenhang ist zu prüfen, ob von monetärer Seite aus die Unternehmernachfrage voll aufrechterhalten werden kann. Es kann unterstellt werden, daß die freiwilligen sozialen Leistungen selbst nur in Ausnahmesituationen durch Kredite finanziert werden, z. B. wenn ein Unternehmen zwar einen hohen Gewinn erzielt, aber sich vorübergehend in einem Liquiditätsengpaß befindet. Das Problem, ob die Investitionsmöglichkeit und der Unternehmerverbrauch von monetärer Seite her auf unveränderter oder höherer Ebene gehalten werden kann, sobald freiwillige soziale Leistungen gewährt werden, wird akut, wenn die Unternehmen nicht über genügend eigene liquide Mittel verfügen und gezwungen sind, mit Krediten zu arbeiten. Die Investitionsmöglichkeit wird kaum beschnitten, da allein wegen freiwilliger sozialer Leistungen die Kredite nicht eingeschränkt werden. Es darf nicht vergessen werden, daß die freiwilligen sozialen Leistungen nicht zum gleichen Zeitpunkt von allen Unternehmen eingeführt, sondern nach und nach gewährt werden. Für den Unternehmerverbrauch ist die Frage insofern nicht relevant, als kein Unternehmer freiwillige soziale Leistungen gewährt, wenn er seinen Lebensstandard durch Kredite finanzieren muß.

Die Banken werden Kredite an Unternehmen, die freiwillige soziale Leistungen einführen, auch deshalb nicht einschränken, weil sie im allgemeinen nicht in der Lage sind zu beurteilen, inwieweit ein Teil des z. B. für Investitionen gewährten Kredites für freiwillige soziale Leistungen verwendet wird. Die Kredite werden erst dann eingeschränkt, wenn z. B. die Ertragslage der Unternehmen dies ratsam erscheinen läßt, also in einer Situation, in der ohnehin keine neuen freiwilligen sozialen Leistungen eingeführt werden.

Die Nachfrage der Unternehmer wird demnach auch bei Finanzierung der Investitionen durch Kredite trotz freiwilliger

sozialer Leistungen voll aufrechterhalten.

Die freiwilligen sozialen Leistungen erscheinen dann nicht in vollem Umfang als zusätzliche Nachfrage, wenn ein Teil von den Arbeitnehmern gespart wird. Inwieweit dies konkret zutrifft, läßt sich mangels empirischer Unterlagen nicht sagen. Zu einem wahrscheinlich zutreffenden Ergebnis führt die Überlegung, daß die freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art in den wenigsten Fällen jährlich ausbezahlt werden. Sie sind vielmehr monatlich bzw. bei jeder Lohnzahlung gewährte Leistungen. Als Beispiel können insbesondere die direkten Pensionszahlungen angeführt werden. Darüberhinaus verteilen sie sich auf viele Arten, die zwar den Haushalt der Arbeitnehmer entlasten, aber nicht unmittelbar zum Sparen anregen. Es ist deshalb nicht damit zu rechnen, daß die freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art gespart werden - auch nicht teilweise -, so daß die Nachfrage von dieser Seite aus ebenfalls nicht geschmälert wird.

Die freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art bewirken demnach, daß die Nachfrage der Arbeitnehmer sich erhöht, während die Nachfrage der Unternehmer nach Investitionsgütern und ihr Verbrauch unverändert bleiben. Die gestiegene Gesamtnachfrage führt zu einem höheren Preisniveau.

3. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen gewinnabhängiger Art

Die steuerlichen Modelle führen zu dem grundsätzlichen Ergebnis, daß Gewinnsteuern das Preisniveau nicht ändern, weil das verfügbare Unternehmereinkommen unmittelbar geschmälert wird und an die Stelle der Unternehmernachfrage diejenige des Staates tritt. Eine Überwälzung ist aber dennoch möglich, wenn sich alle Unternehmer gleichartig verhalten und insbesondere die Steuer durch Kredite finanzieren. Dies wird der Fall sein, wenn sie nicht gewillt sind, ihren Lebensstandard sowie die Nachfrage nach Investitionsgütern einzuschränken.

Werden diese Voraussetzungen auf die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen übertragen, dann ist zu erörtern, ob die Unternehmer die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen

Leistungen durch zusätzliche Kredite finanzieren bzw. trotz dieser freiwilligen sozialen Leistungen ihre Investitionen und ihren Verbrauch nicht einschränken. Damit sind grundsätzlich die gleichen Bedingungen zu untersuchen wie bei den freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art.

Die Investitionsmöglichkeit ist im Vergleich zu den freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art insofern geringer, als die freiwilligen sozialen Leistungen gewinnabhängiger Art nicht teilweise den Unternehmen in Form von Pensionsrückstellungen und Darlehen der Unterstützungskassen liquiditätsmäßig erhalten bleiben¹. Andererseits wird von den Arbeitnehmern ein Teil der gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen, die im allgemeinen einmal jährlich ausbezahlt werden, gespart², so daß sich - insbesondere bei einem Effektensparen - die Investitionsmöglichkeit für die Unternehmer vergrößert. Die Investitionsbereitschaft wird ebenfalls kaum negativ beeinflußt werden; es gelten prinzipiell die gleichen Argumente wie im Fall der lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen.

Auch der Unternehmerverbrauch wird nicht eingeschränkt. Man kann annehmen, daß die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen so festgesetzt werden, daß der verminderte Gewinn ausreicht, den Unternehmerverbrauch in unveränderter Höhe zu gewährleisten.

Der monetären Seite kann ebensowenig ein Einfluß zugeordnet werden wie im Falle der lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen. Zwar werden die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen in der Regel einmal jährlich ausbezahlt, und man könnte daraus auf eine Anspannung der Liquidität schließen. Dieses Argument trifft gesamtwirtschaftlich insofern nicht zu, als die Bilanz- und Auszahlungstermine bei

1) Die Zuweisungen an Unterstützungskassen werden zwar auch durch die Höhe des Gewinnes beeinflußt, jedoch wird der Unterschied zwischen den gewinnabhängigen und den lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen hinsichtlich der Investitionsmöglichkeit dadurch nicht berührt.

2) Vgl. S. 67.

den einzelnen Unternehmen voneinander abweichen, so daß eine Ballung an einem Termin nicht zu erwarten ist, ausgenommen in vermutlich geringem Maße am Jahresende.

Die Arbeitnehmer erhalten die freiwilligen sozialen Leistungen gewinnabhängiger Art einmal im Jahr. Wenngleich die Arbeitnehmer einen erheblichen Teil für den Konsum und insbesondere für langlebige Konsumgüter ausgeben, so werden sie doch einen Teil sparen. Dies wird insofern umso wahrscheinlicher sein, als die Arbeiter und Angestellten nicht den gleichen Anteil von den gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen erhalten. Die Angestellten werden begünstigt, und da bei höherem Einkommen die Ausgaben für den Konsum sinken und die Neigung zum Sparen wächst, ist damit zu rechnen, daß zumindest von den Angestellten ein erheblicher Teil gespart wird.

In diesem Zusammenhang ist das "Gesetz zur Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer"¹ zu erwähnen². Das Gesetz sieht unter bestimmten Voraussetzungen für Leistungen des Arbeitgebers an den Arbeitnehmer (maximal DM 312,-- pro Person und Jahr) Vergünstigungen vor, nämlich Pauschalierung der Lohnsteuer (zu Lasten des Arbeitgebers) sowie Befreiung von den Sozialversicherungsabgaben und der Lohnsummensteuer. Die Vergünstigungen setzen in der Regel voraus, daß die Leistungen für mindestens 5 Jahre fest angelegt werden. Dem Gesetz kommt im Zusammenhang mit den freiwilligen sozialen Leistungen insofern größere Bedeutung zu, als die Vergünstigungen nicht daran geknüpft sind, daß über den bisherigen Umfang hinausgehende Leistungen gewährt werden. Es besteht vielmehr die Möglichkeit, bisher gewährte freiwillige soziale Leistungen in nach dem Gesetz begünstigte Leistungen umzuwandeln.

1) Gesetz zur Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer vom 12. Juli 1961, BGBl., Teil I, S. 909.

2) Die Leistungen werden zu den freiwilligen sozialen Leistungen gerechnet, obwohl sie vertraglich vereinbart werden müssen, weil der Vertragsabschluß freiwillig ist und ferner die Möglichkeit besteht, die Leistungen nur jährlich zu gewähren und wieder auf freiwillige soziale Leistungen eigener Art zurückzukehren.

Der Gesamtaufwand der Unternehmen braucht nicht zu steigen, und trotzdem erreichen die Unternehmen mit den gleichen Leistungen für ihre Arbeitnehmer einen größeren Effekt. Der umgekehrte Fall ist naturgemäß ebenfalls denkbar: Die Unternehmer brauchen weniger Mittel aufzuwenden, um den Arbeitnehmern Leistungen in unveränderter Höhe zufließen zu lassen.

Über die Auswirkungen des Gesetzes lassen sich noch keine endgültigen Aussagen treffen, da die Unternehmen erst beginnen, das Gesetz anzuwenden. Die bisherigen Erfahrungen sprechen dafür, daß die in dem Gesetz vorhandenen Möglichkeiten künftig in verstärktem Maße genutzt werden¹. Auf jeden Fall wird durch das Gesetz das Sparen gewinnabhängiger freiwilliger sozialer Leistungen gefördert.

Die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen erhöhen das Preisniveau ebenfalls, jedoch nicht in dem gleichen Ausmaß wie die lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen, weil sie im Vergleich zu diesen einen geringeren Umfang haben und sie außerdem nicht voll als zusätzliche Nachfrage erscheinen.

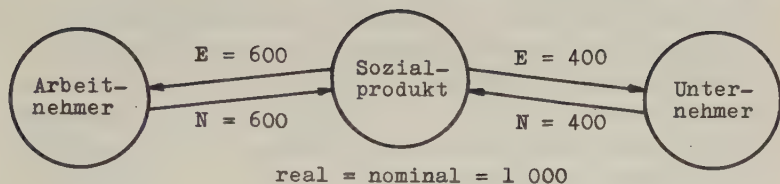
4. Ergebnis

Die freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger und gewinnabhängiger Art erhöhen bei Vollbeschäftigung die Nachfrage und das Preisniveau, weil die Unternehmer sich insofern gleichartig verhalten, als sie weder die Nachfrage nach Investitionsgütern noch ihren Verbrauch einschränken.

Der kreislaufmäßige Zusammenhang wird an zwei Schaubildern verdeutlicht. Das Sozialprodukt betrage 1000 Einheiten. Im ersten Schaubild, in dem keine freiwilligen sozialen Leistungen existieren, betrage das Einkommen der Unternehmer 400 E, dasjenige der Arbeitnehmer 600 E. Die Unternehmernachfrage nach Investitions- und Konsumgütern wird mit 400 E, die Nachfrage der Arbeitnehmer nach Konsumgütern wird mit 600 E angesetzt.

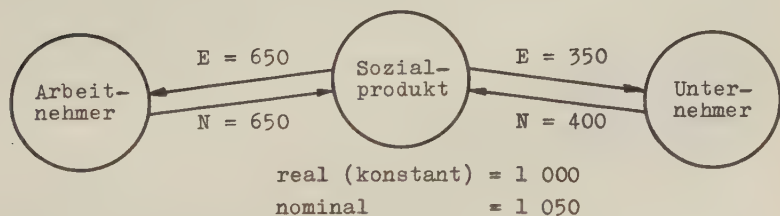
1) Vgl. Neuere Erfahrungen mit dem Vermögensbildungsgesetz, in: Der Arbeitgeber, 15. Jg., 1963, Nr. 13, S. 346 ff..

Schaubild 1



Im zweiten Schaubild gewähren die Unternehmer freiwillige soziale Leistungen in Höhe von 50 E. Auf eine Unterscheidung zwischen lohnsummenabhängigen und gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen wird verzichtet.

Schaubild 2



Die Unternehmer schränken ihre Nachfrage nicht ein, so daß sich die Gesamtnachfrage um die freiwilligen sozialen Leistungen erhöht und das Preisniveau entsprechend steigt, in diesem Beispiel um 5 v. H..

Diese Modelle gelten unter der Voraussetzung, daß die freiwilligen sozialen Leistungen von den Arbeitnehmern voll ausgegeben werden. Da die Arbeitnehmer einen Teil der gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen sparen, wird die zusätzliche Nachfrage nicht den gesamten freiwilligen sozialen Leistungen entsprechen.

Wie weit das Preisniveau steigt, wird durch denjenigen Teil der freiwilligen sozialen Leistungen bestimmt, der von den Arbeitnehmern sofort ausgegeben wird. Den Unternehmern fließen infolge des höheren Preisniveaus zusätzliche Gewinne zu, welche die Kosten der freiwilligen sozialen Leistungen zumindest teilweise kompensieren.

Wird die bisher gültige Voraussetzung, daß die Wirtschaft vollbeschäftigt ist, aufgegeben und dagegen angenommen, daß die Wirtschaft unterbeschäftigt ist, d. h., daß noch ungenutzte Kapazitäten vorhanden sind, dann wirken sich die freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummen- und gewinnabhängiger Art in anderer Weise aus. Auch hier erhöhen die freiwilligen sozialen Leistungen die Nachfrage, der jedoch infolge der freien Kapazitäten kurzfristig auch ein höheres Angebot gegenübersteht, ohne daß das Preisniveau berührt zu werden braucht. Die höhere Nachfrage führt bei gleichem Preisniveau - sind Engpässe in einzelnen Bereichen vorhanden, so kann auch in diesem Falle das Preisniveau steigen - zu einer höheren Beschäftigung.

Dieser Prozeß kann insofern verstärkt werden, als die zusätzliche Nachfrage multiplikativ wirkt¹, d. h. der ursprüngliche Nachfragezuwachs wird verstärkt, weil durch die höhere Beschäftigung neues Einkommen entsteht, das wiederum als Nachfrage auf den Markt tritt.

Die Produktionsausdehnung führt bei den Unternehmern zu zusätzlichen Gewinnen, die zwar Anlaß zu neuen freiwilligen sozialen Leistungen bilden können, aber vor allem die Kosten für die ursprünglichen freiwilligen sozialen Leistungen ganz oder teilweise auffangen.

IV. Wirkungen der für den Arbeitnehmer nicht sofort verfügbaren freiwilligen sozialen Leistungen

1. Allgemeines

Ein Teil der lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen wird in Form von Pensionsrückstellungen angesammelt

1) Vgl. H. Besters, Artikel: Multiplikator, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Band 5, Freiburg 1960, Sp. 848 ff..

oder den betrieblichen Unterstützungskassen zugewiesen, um dort für die Alters- und Invaliditätsversorgung der Arbeitnehmer verwendet zu werden. Für beide Fälle ist charakteristisch, daß der Zeitpunkt, zu dem die freiwilligen sozialen Leistungen Kosten verursachen, verschieden ist von demjenigen, an dem die freiwilligen sozialen Leistungen dem Arbeitnehmer zufließen. Die Bedingungen, unter denen die freiwilligen sozialen Leistungen dieser Art ausbezahlt werden, treten erst mit der Pensionierung oder dem Invaliditätsfall der Arbeitnehmer ein. Zwar müssen beim vorzeitigen Ausscheiden eines Arbeitnehmers gegebenenfalls Pensionsrückstellungen aufgelöst werden, aber es besteht dann die Möglichkeit, die Rückstellungen für einen anderen Arbeitnehmer zu verwenden, dem bisher noch keine Zusage gewährt wurde. In der Zwischenzeit stehen in der Regel die angesammelten Beträge den Unternehmen kapitalmäßig zur Verfügung.

Die für diesen Zeitraum zur Verfügung stehenden Kapitalsummen werden sich sogar erhöhen, und zwar dann, wenn das Unternehmen wächst. Die Kapitalsummen werden erst dann gleichbleiben, wenn die Zahl der Arbeitnehmer in den Unternehmen und der Altersaufbau der Belegschaften einige Zeit unverändert bleiben. Außerdem dürfen nicht durch Lohnerrhöhungen höhere Pensionszusagen notwendig werden.

Im folgenden wird modellmäßig untersucht, welche Wirkungen die freiwilligen sozialen Leistungen dieser Art auf das Preisniveau ausüben, wobei angenommen wird, daß zwischen dem Zeitpunkt, zu dem die freiwilligen sozialen Leistungen als Kosten verrechnet werden, und demjenigen, zu dem sie als Einnahmen bei den Arbeitnehmern erscheinen und von diesen ausgegeben werden, eine Zeitspanne von 5 Jahren liegt.

2. Wirkungen auf das Preisniveau

In den Modellen wird der Einfluß der Steuern vernachlässigt, obwohl die Steuerersparnis mit ein Grund ist, freiwillige soziale Leistungen dieser Art zu gewähren. Die in jeder Periode als Kosten verrechneten Rückstellungen und Zuweisungen an Unterstützungskassen sollen gleich hoch sein. Die Zuweisungen

an die Unterstützungskassen werden den Unternehmen als Darlehen überlassen und zusammen mit den aus Rückstellungen verfügbaren Mitteln für Investitionen verwendet, und zwar in vollem Umfange. Letzteres ist umso wahrscheinlicher, als im Vergleich zu Krediten die Pensionsrückstellungen und Darlehen der Unterstützungskassen günstigere Bedingungen bieten und damit auch die Investitionsbereitschaft beeinflussen.

Die Beträge sind voraussetzungsgemäß 5 Jahre verfügbar, während im sechsten Jahr die in der ersten Periode als Aufwand verrechneten freiwilligen sozialen Leistungen voll ausbezahlt werden.

Modell 1

Jahr	Sozialprodukt	Nachfrage der Arbeitnehmer		Nachfrage der Unternehmer	
		allgemein	aufgrund freiwilliger sozialer Leistungen	allgemein	aufgrund kapitalmäßig verfügbarer freiwilliger sozialer Leistungen
	E	E	E	E	E
1	1 000	600	-	400	-
2	1 000	600	-	320	80
3	1 000	600	-	320	80
4	1 000	600	-	320	80
5	1 000	600	-	320	80
6	1 000	600	-	320	80
7	1 000	600	80	320	80

Das Jahr 1 gibt die Ausgangslage wieder. In den folgenden Jahren werden je 80 E als freiwillige soziale Leistungen gewährt, von denen in den Jahren 2 bis 6 kein Einfluß auf das Preisniveau ausgeht, da die Gesamtnachfrage nach wie vor unverändert ist. Erst im Jahr 7, sobald die freiwilligen sozialen Leistungen ausbezahlt werden, steigt das Preisniveau an, und zwar soweit es dem Nachfragezuwachs entspricht.

Das Modell vereinfacht die Zusammenhänge insofern, als es unterstellt, daß die durch die freiwilligen sozialen Leistungen ermöglichten Investitionen keinen Kapazitäts- oder Rationalisierungseffekt auslösen und nur zu einem Wandel in der Zusammensetzung der konstanten Investitionen führen. Für einen Zeitraum von 5 Jahren mag dies noch gelten, weil manche Investitionen sehr viel Zeit benötigen, bevor sie genutzt werden können. Sobald aber ein Kapazitäts- oder Rationalisierungseffekt hinzutritt, ist das Modell abzuändern. Dies soll im Modell 2 geschehen, in welchem angenommen wird, daß die Investitionen jeweils im folgenden Jahr einen Rationalisierungseffekt von 10 v. H. der Investitionssumme hervorrufen, so daß das Sozialprodukt - bei gleichbleibender Beschäftigung - wächst.

Modell 2

Jahr	Sozialprodukt	Nachfrage der Arbeitnehmer		Nachfrage der Unternehmer	
		allgemein	aufgrund freiwilliger sozialer Leistungen	allgemein	aufgrund kapitalmäßig verfügbarer freiwilliger sozialer Leistungen
	E	E	E	E	E
1	1 000	600	-	400	-
2	1 000	600	-	320	80
3	1 008	600	-	328	80
4	1 016	600	-	336	80
5	1 024	600	-	344	80
6	1 032	600	-	352	80
7	1 040	600	80	360	80

Das Jahr 1 stellt wiederum die Ausgangslage dar, während in den folgenden Jahren je 80 E als freiwillige soziale Leistungen angesammelt werden. Im Jahr 7 werden erstmals freiwillige soziale Leistungen ausbezahlt. Das Preisniveau bleibt kon-

stant, wenn die zusätzliche Produktion vollständig von den Unternehmern nachgefragt wird. Andernfalls steht einem steigenden Angebot eine unveränderte Nachfrage gegenüber, so daß das Preisniveau eher sinken wird.

Sobald im Jahr 7 die Arbeitnehmer erstmals die freiwilligen sozialen Leistungen erhalten und ausgeben, steigt die Nachfrage und demzufolge auch das Preisniveau, allerdings prozentual geringer, als im Modell 1, da der Nachfragezuwachs gleich, das Sozialprodukt aber größer ist.

Dienen die Investitionen nicht der Rationalisierung der Produktion, sondern der Erweiterung der Kapazitäten - sofern weitere Arbeitskräfte vorhanden sind -, dann ändert sich das Ergebnis insofern, als auch die höhere Beschäftigung einen Nachfragezuwachs bei den Arbeitnehmern mit sich bringt, was der Tendenz zur Preisermäßigung während der ersten sechs Jahre entgegenwirkt. Das Preisniveau wird dann umso stärker steigen, wenn die freiwilligen sozialen Leistungen ausbezahlt werden.

Zu prüfen ist, inwieweit die Alters- und Invalidenrenten von den Arbeitnehmern gespart werden. Die Gesamtrenteneinkommen je Bezieher sind in der Regel niedriger als die Einkommen im aktiven Dienst. Der Lebensstandard läßt sich, wenn überhaupt, dann erst auf längere Sicht soweit einschränken, daß von dem geminderten Einkommen gespart werden kann, und dann auch nur in geringerem Umfang als während des aktiven Dienstes, selbst wenn berücksichtigt wird, daß für den pensionierten Arbeitnehmer einige Ausgaben entfallen¹. Andererseits sind Fälle denkbar, bei denen entspart wird, um den gewohnten Lebensstandard beizubehalten.

Grundsätzlich wird man annehmen können, daß die betrieblichen Renten voll ausgegeben werden. Der Anstieg des Preisniveaus wird demnach nicht durch teilweises Sparen der freiwilligen sozialen Leistungen gemindert.

Sowohl im Modell 1 als auch im Modell 2 werden die jährlichen Kosten für freiwillige soziale Leistungen dieser Art gleich

1) Vgl. Erdmann, a.a.O., S. 3.

hoch angesetzt, so daß nach Ablauf der Zeitspanne, während der sie für Investitionen verwendet werden können, die ausbezahlten Renten und die neu als Kosten verrechneten freiwilligen sozialen Leistungen übereinstimmen. In einer mit steigender Beschäftigtenzahl wachsenden Wirtschaft ist diese Annahme insofern unrealistisch, als die Zuweisungen höher sind als die Auszahlungen. Ferner bewirken Lohnerhöhungen, daß Alters- und Invalidenrenten bzw. die Zusagen ebenfalls angepaßt werden - ob in gleichem Maße, sei dahingestellt -, so daß erhöhte Zuweisungen erforderlich werden. Dies gilt vor allem für jene Unternehmen, welche die betrieblichen Renten nach dem zuletzt bezogenen Lohn oder Gehalt ausrichten. Die ständig höheren Zuweisungen bewirken - sofern sie voll investiert werden - einen verstärkten Kapazitäts- bzw. Rationalisierungseffekt, der den vom Nachfragezuwachs ausgelösten Preisauftrieb dämpft.

3. Ergebnis

Freiwillige soziale Leistungen, über die der Arbeitnehmer nicht sofort verfügt und welche die Unternehmen für Investitionen verwenden können, erhöhen zwar das allgemeine Preisniveau, aber erst dann, wenn sie an die Arbeitnehmer ausbezahlt und von diesen ausgegeben werden. Die Preissteigerung ist umso größer, je geringer der Rationalisierungs- bzw. Kapazitätseffekt der Investitionen ist. In einer wachsenden Wirtschaft wird der Rationalisierungs- bzw. Kapazitätseffekt dadurch verstärkt, daß die Zuweisungen zu den Pensionsrückstellungen und Unterstützungskassen bzw. die daraus den Unternehmen zufließenden Mittel höher sind als die im gleichen Zeitraum fälligen Auszahlungen, wodurch sich das allgemeine Preisniveau weniger stark erhöht.

V. Zusammenfassung

Für die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau werden die Ergebnisse der Steuerinzidenzlehre herangezogen, weil sowohl die Steuern als auch die freiwilligen sozialen Leistungen von den Unternehmen als Aufwand angesehen werden. Neuere Modelle kommen

zu dem Ergebnis, daß zusätzliche Steuern bei Vollbeschäftigung das Preisniveau erhöhen, wenn der Staat gleichzeitig mit der Steuer einen Nachfragezuwachs herbeiführt oder die Unternehmer sich gleichartig verhalten, insbesondere die Steuern durch Kredite finanzieren. In einer unterbeschäftigten Wirtschaft kommt es unter den gleichen Bedingungen zu einer höheren Beschäftigung und damit zu höheren Unternehmergewinnen, wobei sich das Preisniveau nicht zu ändern braucht.

Auf die freiwilligen sozialen Leistungen, über die der Arbeitnehmer sofort verfügt, übertragen, bedeutet dies, daß das Preisniveau sich erhöht, wenn die freiwilligen sozialen Leistungen eine zusätzliche Nachfrage hervorrufen. Dies ist der Fall, wenn einerseits die Arbeitnehmer die freiwilligen sozialen Leistungen ausgeben und andererseits die Unternehmer ihre Nachfrage nach Investitionsgütern und ihren Verbrauch trotz freiwilliger sozialer Leistungen nicht einschränken.

Freiwillige soziale Leistungen, die einmal jährlich ausbezahlt werden - das sind die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen -, werden teilweise gespart, so daß die freiwilligen sozialen Leistungen nicht in vollem Umfang als Nachfragezuwachs auf den Markt treten. Die Nachfrage der Unternehmer nach Investitionsgütern und ihr Verbrauch werden infolge der freiwilligen sozialen Leistungen nicht geschmälert, so daß von dieser Seite keine Nachfrageminderung zu erwarten ist. Die freiwilligen sozialen Leistungen führen demnach zum größten Teil zu einem Nachfragezuwachs und erhöhen in einer vollbeschäftigten Wirtschaft das Preisniveau.

In einer unterbeschäftigten Wirtschaft führt die zusätzliche Nachfrage zur Ausnutzung freier Kapazitäten und zu einer höheren Beschäftigung, so daß den Unternehmern bei wahrscheinlich konstantem Preisniveau ebenfalls zusätzliche Gewinne zufließen.

Freiwillige soziale Leistungen, über die der Arbeitnehmer nicht sofort verfügt, kann der Unternehmer zeitlich begrenzt für Investitionen verwenden. Der mit den Investitionen verbundene Rationalisierungs- und Kapazitätseffekt drückt solange

auf das Preisniveau, bis der Arbeitnehmer über die freiwilligen sozialen Leistungen verfügen kann und sie ausgibt.

C. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau einzelner Märkte

I. Allgemeines

Die makroökonomischen Modelle verwenden Gesamtgrößen, so daß die Unterschiede, die zwischen den einzelnen Märkten bestehen, nicht auffallen. Der Nachfragezuwachs infolge der freiwilligen sozialen Leistungen z. B. verteilt sich nicht gleichmäßig auf alle Märkte: die Nachfrage erhöht sich unterschiedlich und läßt auch die Preise unterschiedlich steigen.

Selbst wenn das Preisniveau insgesamt nicht steigt - bei verminderten Investitionen und/oder niedrigerem Unternehmerverbrauch -, so ist trotzdem die Entwicklung auf den einzelnen Märkten verschieden. Dem Nachfragezuwachs der Arbeitnehmer steht die Nachfrageminderung der Unternehmer gegenüber, die andere Märkte betrifft.

Im Vergleich zu der Steuerinzidenz können die Unterschiede auf den einzelnen Märkten bei den freiwilligen sozialen Leistungen größer sein. Während bei der Steuerinzidenz sich nur die Gewinnsteuer unterschiedlich auswirkt - es muß ein Gewinn vorhanden sein, der besteuert werden kann -, sind bei den freiwilligen sozialen Leistungen auch diejenigen Arten, die als lohnsummenabhängig gelten, verschieden hoch. Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau einzelner Märkte können deshalb stärker verschieden sein als die entsprechenden Wirkungen neuer Steuern.

Im folgenden wird angenommen - gestützt auf die Ausführungen im Abschnitt B "Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau" -, daß sich die Unternehmer insofern gleichartig verhalten, als sie auch bei Einführung freiwilliger sozialer Leistungen ihren Lebensstandard und ihre Nachfrage nach Investitionsgütern nicht einschränken¹. Weiter wird unterstellt, daß die Arbeitnehmer die

1) Vgl. S. 61.

freiwilligen sozialen Leistungen voll ausgeben, so daß die freiwilligen sozialen Leistungen voll als Nachfragezuwachs erscheinen. Die Rationalisierungs- und Kapazitätseffekte, die auf den durch einen Teil der freiwilligen sozialen Leistungen ermöglichten Investitionen beruhen, werden zunächst ausgeklammert. Im übrigen wird - ebenso wie bei der Darstellung der Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau - der Einfluß des Staatshaushaltes und der Außenwirtschaft vernachlässigt. Schließlich soll auf allen Märkten Vollbeschäftigung vorhanden sein, so daß jede Nachfrageerhöhung zu einem höheren Preisniveau führt.

II. Wirkungen auf das Preisniveau

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau verschiedener Märkte werden an Modellen abgeleitet, in denen sich die Gesamtwirtschaft in drei Märkte gliedert. Dabei werden folgende Daten variiert:

Anteil der einzelnen Märkte am Bruttosozialprodukt,
Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen auf
den einzelnen Märkten an den gesamten freiwilligen
sozialen Leistungen,
Nachfragezuwachs, der aufgrund der freiwilligen
sozialen Leistungen auf die einzelnen Märkte ent-
fällt.

Auf eine Unterteilung der freiwilligen sozialen Leistungen in lohnsummenabhängige und gewinnabhängige wird verzichtet. Der Anpassungsprozeß wird andernfalls verlängert, weil die Gewinnerhöhungen wiederum um die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen gekürzt werden müssen. Da aber der Anteil der gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen relativ gering ist, kann dieses Moment vernachlässigt werden.

Im ersten Modell ist der Anteil der einzelnen Märkte am Bruttosozialprodukt gleich hoch. Ebenso sind die freiwilligen sozialen Leistungen und der Nachfragezuwachs gleichmäßig verteilt.

Modell 1

Markt	Brutto- sozialprodukt (nominal = real)	Freiwillige soziale Leistungen	Nach- frage- zuwachs	Brutto- sozialprodukt (nominal)	Änderung des Preis- niveaus in v.H.
	E	E	E	E	
I	333 1/3	20	20	353 1/3	+ 6
II	333 1/3	20	20	353 1/3	+ 6
III	333 1/3	20	20	353 1/3	+ 6
	1 000	60	60	1 060	+ 6

Das Preisniveau steigt auf allen Märkten gleichmäßig an.

Im zweiten Modell wird der Anteil der einzelnen Märkte am Bruttosozialprodukt variiert, während der absolute Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen und der absolute Anteil am Nachfragezuwachs gleichbleiben.

Modell 2

Markt	Brutto- sozialprodukt (nominal = real)	Freiwillige soziale Leistungen	Nach- frage- zuwachs	Brutto- sozialprodukt (nominal)	Änderung des Preis- niveaus in v.H.
	E	E	E	E	
I	500	20	20	520	+ 4
II	300	20	20	320	+ 6,7
III	200	20	20	220	+ 10
	1 000	60	60	1 060	+ 6

Bei gleicher absoluter Verteilung der freiwilligen sozialen Leistungen auf die einzelnen Märkte und gleichmäßigem Nachfragezuwachs erhöht sich das Preisniveau umso stärker, je geringer der Anteil eines Marktes am Bruttosozialprodukt ist.

Im dritten Modell bleibt der Anteil der Märkte am Bruttosozialprodukt und der absolute Anteil am Nachfragezuwachs

gleich, während die freiwilligen sozialen Leistungen unterschiedlich hoch angesetzt werden.

Modell 3

Markt	Brutto- sozialprodukt (nominal = real)	Freiwillige soziale Leistungen	Nach- frage- zuwachs	Brutto- sozialprodukt (nominal)	Änderung des Preis- niveaus in v.H.
	E	E	E	E	
I	333 1/3	-	20	353 1/3	+ 6
II	333 1/3	10	20	353 1/3	+ 6
III	333 1/3	50	20	353 1/3	+ 6
	1 000	60	60	1 060	+ 6
=====					

Das Preisniveau steigt auf allen Märkten gleichmäßig an. Die Änderung ist unabhängig davon, wie sich die gesamten freiwilligen sozialen Leistungen auf die einzelnen Märkte verteilen.

Im Modell 4 schließlich bleibt der Anteil der Märkte am Bruttosozialprodukt und der Anteil an den freiwilligen sozialen Leistungen konstant, während der Anteil am Nachfragezuwachs differiert.

Modell 4

Markt	Brutto- sozialprodukt (nominal = real)	Freiwillige soziale Leistungen	Nach- frage- zuwachs	Brutto- sozialprodukt (nominal)	Änderung des Preis- niveaus in v.H.
	E	E	E	E	
I	333 1/3	20	18	351 1/3	+ 5,4
II	333 1/3	20	30	363 1/3	+ 9
III	333 1/3	20	12	345 1/3	+ 3,6
	1 000	60	60	1 060	+ 6
=====					

Bei gleichem Anteil der Märkte am Bruttosozialprodukt und gleichmäßiger Verteilung der freiwilligen sozialen Leistungen erhöht sich das Preisniveau eines Marktes umso stärker, je höher der auf ihn entfallende Nachfragezuwachs ist.

Die verschiedenen Modelle zeigen jeweils eine extreme Situation, die in der Realität nicht vorkommen wird. Immerhin lassen sich die Modellergebnisse insofern verallgemeinern, als daraus folgende Tendenzen abgeleitet werden können: Das Preisniveau eines Marktes steigt infolge freiwilliger sozialer Leistungen umso stärker, je höher der auf ihn entfallende absolute Nachfragezuwachs ist und je weniger er zum Sozialprodukt beiträgt. Der Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen, der auf den einzelnen Märkten gewährt wird, ist nebensächlich, vorausgesetzt, daß der Rationalisierungs- oder Kapazitätseffekt, der von jenen Investitionen ausgeht, die ein Teil der freiwilligen sozialen Leistungen ermöglicht, vernachlässigt wird.

Ist ein Kapazitätseffekt vorhanden, dann wird nur ein Nachfragezuwachs, der über das zusätzliche Angebot aufgrund des Kapazitätseffektes hinausgeht, das Preisniveau auf einem Markt steigen lassen. Ist der Nachfragezuwachs geringer als das zusätzliche Angebot aufgrund des Kapazitätseffektes, so kann eher eine Tendenz zur Ermäßigung des Preisniveaus eintreten. Hohe Kapazitätseffekte werden bei gleich großen Märkten vor allem auf den Märkten zu finden sein, die einen hohen Anteil an freiwilligen sozialen Leistungen aufweisen.

Es ist weiter die Frage zu klären, auf welchen Märkten in der Realität das Preisniveau durch die freiwilligen sozialen Leistungen angehoben wird. Mangels empirischer Unterlagen muß auf die Struktur der freiwilligen sozialen Leistungen zurückgegriffen werden, die begrenzte Rückschlüsse auf die Nachfrageverteilung zuläßt.

Es werden drei Märkte unterschieden, und zwar ein Markt für Investitionsgüter und zwei Märkte für Konsumgüter. Der eine Markt für Konsumgüter soll jene Konsumgüter umfassen, die unmittelbar dem Konsum dienen, wie z. B. Lebens- und Genußmittel,

während der zweite Markt für Konsumgüter jene Konsumgüter betrifft, die der Konsument langfristig nutzen kann, wie z. B. elektrische Haushaltsgeräte. Der erste Markt für Konsumgüter wird im folgenden als "Markt für Verbrauchsgüter" und der zweite Markt für Konsumgüter als "Markt für Gebrauchsgüter" bezeichnet.

Das Preisniveau des Marktes für Investitionsgüter wird unmittelbar nicht berührt, weil die Investitionen der Unternehmer unverändert bleiben.

Auf dem Markt für Verbrauchsgüter werden die lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen, die laufend gewährt werden, und ein Teil der gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen, die einmal jährlich gewährt werden, als Nachfragezuwachs erscheinen.

Auf dem Markt für Gebrauchsgüter werden die restlichen freiwilligen sozialen Leistungen gewinnabhängiger Art die Nachfrage erhöhen.

Da die lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen etwa 62 v. H. und die gewinnabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen etwa 27 v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen umfassen, wird der größte Teil des Nachfragezuwachses auf den Markt für Verbrauchsgüter entfallen. Es hängt von dem Umfang beider Märkte ab, inwieweit der unterschiedliche absolute Nachfragezuwachs das Preisniveau beider Märkte beeinflusst.

III. Zusammenfassung

Die Wirkung der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau einzelner Märkte ist differenzierter als die gesamtwirtschaftliche Wirkung, weil der Nachfragezuwachs sich nicht gleichmäßig auf die einzelnen Märkte verteilt und die einzelnen Märkte einen unterschiedlichen Anteil am Bruttosozialprodukt einnehmen. Bei gleichen Marktgrößen wird das Preisniveau auf jenen Märkten besonders steigen, die einen großen Teil der zusätzlichen Nachfrage auf sich vereinigen können. Die Preiserhöhung wird verstärkt, wenn der Anteil der Märkte am Bruttosozialprodukt niedrig ist.

D. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die einzelnen Preise

I. Allgemeines

Für die Einzelpreisbildung sind zahlreiche Daten bestimmend, so z. B. die Marktform, die Zielsetzung des Unternehmers, die Elastizität der Nachfrage¹. Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise sollen deshalb in der Weise untersucht werden, daß ihr Einfluß auf oder innerhalb dieser Daten gezeigt wird. In Anbetracht der Vielzahl der möglichen Situationen ist es notwendig, die Darstellung auf jeweils einige wesentliche Fälle zu konzentrieren.

Vorausgesetzt wird, daß es sich in allen Fällen um Unternehmen handelt, die ein Produkt herstellen und bei denen die Gesamtkostenkurve S-förmig verläuft, d. h. daß die Grenzkosten bis zu einem Punkt - der vor der Kapazitätsgrenze liegt - fallen und anschließend steigen².

II. Der Einfluß der Marktformen

1. Die Verhaltensweise des Unternehmers bei verschiedenen Marktformen

Je nachdem, ob einer, wenige oder viele Anbieter bzw. Nachfrager auftreten, wird zwischen Monopol, Oligopol und vollständiger Konkurrenz unterschieden. Entsprechend der Kombination zwischen "einer", "wenige" und "viele" auf der Angebots- und Nachfrageseite können sich Zwischenformen bil-

1) Vgl. im einzelnen: W. Krelle, Preistheorie, Tübingen/Zürich 1961, S. 3 ff..

2) Dieser 'klassische' Verlauf der Gesamtkostenkurve setzt voraus, daß die Produktionsfaktoren beliebig teilbar und substituierbar sind. In der industriellen Unternehmung sind infolge der maschinellen Ausrüstung und des technischen Ablaufes des Produktionsprozesses die Anteile der Produktionsfaktoren oft nicht variierbar. In diesem Fall, der in der Arbeit unberücksichtigt bleibt, ergibt sich ein linearer Kostenverlauf bis zur Kapazitätsgrenze. Vgl. E. Gutenberg, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band, Die Produktion, 8./9. Auflage, Berlin/Göttingen/Heidelberg 1963, S. 195 ff. und W. Krelle, a.a.O. S. 50 ff..

den¹. Die Schwierigkeit bei diesem Einteilungsverfahren besteht darin, die einzelnen Marktformen exakt abzugrenzen, z. B. zu entscheiden, wann es sich noch um viele oder schon um wenige Anbieter handelt. Die Anzahl allein ist nicht ausschlaggebend, da die Anbieter verschieden groß sein können.

Während Stackelberg bei der Preisbildung von der Morphologie des Marktes ausgeht, hält Schneider² die Verhaltensweise des Unternehmers für entscheidend, da der Unternehmer unabhängig von der Marktform eine andere Verhaltensweise bevorzugen kann.

Zwischen diesen verschiedenen Meinungen schlägt Ott³ eine Brücke. Er betont, daß im allgemeinen eine Marktform die ihr entsprechende Verhaltensweise erzwingt oder zumindest nahelegt, ausgenommen beim Oligopol, wo nur auf dem vollkommenen Markt mit einer oligopolistischen Verhaltensweise zu rechnen ist, während auf dem unvollkommenen Markt auch eine andere Verhaltensweise möglich ist.

Im Anschluß an diese These werden den weiteren Ausführungen die Marktformen zugrunde gelegt und die Verhaltensweisen der Unternehmer als von der Marktform bestimmt angesehen.

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise sollen nur bei einigen wichtigen Marktformen dargestellt werden, und zwar bei der vollständigen Konkurrenz, bei der monopolistischen (heterogenen polypolistischen) Konkurrenz, beim Angebotsoligopol und beim Angebotsmonopol.

2. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen bei verschiedenen Marktformen

a) Vollständige (homogene polypolistische) Konkurrenz

Bei vollständiger Konkurrenz sind viele kleine Anbieter und Nachfrager auf dem Markt vertreten. Der einzelne Anbieter

1) Vgl. H. v. Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Bern/Tübingen 1951, S. 219 ff..

2) Vgl. E. Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 8. Auflage, Tübingen 1963, S. 60 ff..

3) Vgl. A. E. Ott, Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart 1959, S. 17 ff.

hat keinen Einfluß auf das Marktgeschehen. Die Nachfrage ist voll beweglich, und sobald er seinen Preis über den Marktpreis anhebt, verliert er seinen gesamten Absatz an die Konkurrenz. Senkt er seinen Preis unter den Marktpreis, so zieht er so viel Nachfrage auf sich, daß er sie mit seiner Produktion nicht befriedigen kann. Die zusätzliche Nachfrage wandert von so vielen Konkurrenten ab, daß die Mindernachfrage für den einzelnen Konkurrenten nicht spürbar ist.

Der einzelne Anbieter wird demnach seinen Preis gegenüber dem Marktpreis weder erhöhen noch ermäßigen. Der Marktpreis ist für ihn ein Datum. Seinen Gewinn kann er nur dadurch beeinflussen, daß er die Kosten ermäßigt und/oder die Angebotsmenge variiert. Der höchste Gewinn wird bei der Menge erzielt, bei der die Grenzkosten dem Preis gleich sind. Wird die Produktion weiter ausgedehnt, so verursacht jede zusätzliche Einheit - bei steigendem Verlauf der Grenzkosten - Kosten, die höher sind als der Preis. Bei geringerer Produktion wird auf Gewinn verzichtet, den jede zusätzliche Einheit bringt, solange ihre Kosten niedriger sind als der Preis.

Der einzelne Unternehmer hat keinen Einfluß auf den Preis, so daß er auch die freiwilligen sozialen Leistungen - gleichgültig, ob fixer, lohnsummenabhängiger oder gewinnabhängiger Art - nicht durch höhere Preise ausgleichen kann. Da die lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen die Grenzkosten erhöhen, wird er seine Angebotsmenge jedoch soweit einschränken, bis die Grenzkosten wieder mit dem Preis übereinstimmen.

Je mehr Unternehmer freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art gewähren, desto stärker mindert sich das Angebot. Bei unveränderter Nachfrage kommt ein höheres Preisniveau zustande, sofern die Anzahl der Unternehmer konstant bleibt, die auf dem Markt anbieten. Der einzelne Unternehmer hat auf den Anstieg des Preisniveaus unmittelbar keinen Einfluß.

Ein geringeres Angebot wird auch dadurch herbeigeführt, daß Unternehmer aus dem Markt ausscheiden, wenn die Lage auf dem

Arbeitsmarkt freiwillige soziale Leistungen erfordert, um Arbeitnehmer zu erhalten. Grenzunternehmer sind aber nicht in der Lage, freiwillige soziale Leistungen zu gewähren.

Ergebnis: Der einzelne Unternehmer hat bei vollständiger Konkurrenz keine Möglichkeit, den Preis aufgrund freiwilliger sozialer Leistungen zu erhöhen. Erst wenn sich infolge der freiwilligen sozialen Leistungen die Produktion mindert und das geringere Angebot ein höheres Preisniveau herbeiführt, werden die freiwilligen sozialen Leistungen zumindest teilweise im Preis weitergegeben.

b) Monopolistische (heterogene polypolistische) Konkurrenz
In der monopolistischen Konkurrenz stehen sich viele kleine Anbieter und Nachfrager gegenüber. Der einzelne Anbieter kann aufgrund von Präferenzen den Preis seines Produktes bestimmen, muß allerdings damit rechnen, die Kunden an die Konkurrenz zu verlieren, wenn er den Preis zu hoch ansetzt. Die Kunden werden abwandern, wenn ihnen trotz der Präferenz des einzelnen Anbieters die Preise der übrigen Anbieter günstiger erscheinen. Für den einzelnen Anbieter ist daher der Durchschnittspreis aller Anbieter bedeutsam, auf den er infolge der großen Zahl der Konkurrenten mit eigenen Preisänderungen keinen Einfluß hat¹.

Die Nachfrage nach dem Produkt eines Anbieters richtet sich danach, wie hoch der Durchschnittspreis aller Anbieter ist, und welchen Preis er verlangt. Steigt der Durchschnittspreis, dann wird die Nachfrage nach dem Produkt eines Anbieters steigen, wenn dessen Preis unverändert bleibt. Fällt der Durchschnittspreis, dann wird unter der gleichen Voraussetzung die Nachfrage zurückgehen. Variiert der einzelne Anbieter seinen Preis, dann wird seine Absatzmenge ebenfalls variieren, ohne daß damit der Durchschnittspreis berührt wird, denn die bei ihm zusätzlich auftretende bzw. entfallende Nachfrage verteilt sich auf zu viele Konkurrenten, als daß sie eine Reaktion hervorrufen könnte.

1) Vgl. E. H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge 1950, 6th ed., p. 71 ff. und Krelle, a.a.O., S. 370 ff..

Bei jedem Durchschnittspreis wird der einzelne Anbieter seinen Preis oder die Absatzmenge so festsetzen, daß die Differenz zwischen Gesamterlös und Gesamtkosten maximal ist. d. h. er kann wie ein Monopolist handeln, um den höchsten Gewinn zu erzielen¹.

Für den Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf den Preis können damit die für das Monopol geltenden Grundsätze¹ übertragen werden, d. h. freiwillige soziale Leistungen fixer und gewinnabhängiger Art beeinflussen den Preis nicht, während bei lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen der Preis - bei geringerem Absatz - erhöht wird.

Ebenso wie in der vollständigen Konkurrenz ist das Verhalten aller Unternehmer hinsichtlich der Einführung freiwilliger sozialer Leistungen von Bedeutung. Je mehr Unternehmer freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art einführen und ihren Preis erhöhen, desto stärker wird der Durchschnittspreis angehoben. Der Preisauftrieb wird aber gedämpft, wenn infolge der bei höheren Preisen steigenden Gewinnchancen neue Unternehmer auf dem Markt hinzukommen und zu einem Preis anbieten, der gleich oder niedriger ist als der Durchschnittspreis.

Für die Grenzünternehmen bedeutet ein höherer Durchschnittspreis, daß sie ihrerseits den Preis anheben können und einen Gewinn erzielen, mit dem sie ebenfalls freiwillige soziale Leistungen gewähren können - vielleicht notgedrungen infolge der Arbeitsmarktlage.

Ergebnis: In der monopolistischen Konkurrenz erhöhen freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art die Preise, freiwillige soziale Leistungen fixer und gewinnabhängiger Art haben keinen Einfluß. Je mehr Unternehmen freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art einführen, desto stärker wird - bei konstanter Zahl der Unternehmer - der Durchschnittspreis angehoben, so daß Grenzünternehmen ihre Preise heraufsetzen und mit Gewinn arbeiten bzw. ebenfalls freiwillige soziale Leistungen gewähren können. Grenzünter-

1) Vgl. S. 90/91.

nehmen brauchen nicht aus dem Markt auszuscheiden, vorausgesetzt, daß sie die Zeit überbrücken können, bis sich ein höherer Durchschnittspreis gebildet hat.

c) Angebotsoligopol

In einem Angebotsoligopol konkurrieren wenige große Anbieter um die Nachfrage. Jeder der Oligopolisten hat einen großen Marktanteil und kann - bei vollkommenem Markt - durch seine Geschäfts- und Preispolitik die Entscheidungen der Konkurrenten beeinflussen. Der einzelne Oligopolist wird deshalb bei seinen Entscheidungen nicht nur die Reaktion der Kundschaft, sondern auch die der anderen Oligopolisten berücksichtigen. Je unvollkommener aber der Markt ist, auf dem die Oligopolisten konkurrieren, umso weniger braucht der einzelne Oligopolist die Reaktionen der anderen Oligopolisten zu berücksichtigen.

"Die Wahrscheinlichkeit autonomer Strategie ist umso größer, je größer der Unvollkommenheitsgrad des Marktes ist und umgekehrt"¹. Eine endgültige Aussage über die Strategie des Angebotsoligopolisten auf dem unvollkommenen Markt ist deshalb ohne Kenntnis der konkreten Situation nicht möglich. Auf einem vollkommenen Markt oder einem unvollkommenen Markt mit niedrigem Unvollkommenheitsgrad kann die gegenseitige Abhängigkeit der Oligopolisten dazu führen, daß von einem der Oligopolisten Kampfmaßnahmen ergriffen werden, um die Konkurrenten vom Markt auszuschalten, vorausgesetzt, daß er sich stark genug fühlt, diesen Konkurrenzkampf durchzuhalten. Ist das Risiko eines Konkurrenzkampfes zu hoch, dann wird der Preis möglichst unverändert gehalten, weil Preiserhöhungen eines Oligopolisten zu Absatzverlusten bei ihm führen und bei Preissenkungen sich die anderen Oligopolisten anschließen, was schließlich zu Kampfmaßnahmen führen kann. Verfügt einer der Oligopolisten über eine dominierende Stellung, z. B. weil er einen besonders hohen Marktanteil hat, dann wird er als "Preisführer" die Preise bestimmen, während die anderen Oligopolisten sich seiner Geschäfts- und Preis-

1) Ott, a.a.O., S. 117.

politik anpassen. Schließlich ist auch denkbar, daß eine Konkurrenz unter den Oligopolisten durch ein "gentlemen agreement" verhindert wird¹.

Infolge der verschiedenen möglichen Situationen beim Oligopol läßt sich nicht allgemein aussagen, ob und in welchem Maße die freiwilligen sozialen Leistungen den Preis beeinflussen. In den Situationen, die in der Realität am stärksten vertreten sind, nämlich der Preisstarrheit und der Preisführerschaft, werden freiwillige soziale Leistungen im ersten Fall dann zu einem höheren Preis führen, wenn alle Oligopolisten freiwillige soziale Leistungen einführen und gewillt sind, sie soweit wie möglich durch einen höheren Preis auszugleichen. Bei der Preisführerschaft ist ein höherer Preis mit Sicherheit zu erwarten, wenn der Preisführer freiwillige soziale Leistungen einführt und sie durch Preiserhöhungen auf den Konsumenten überwälzt. In diesem Fall können die anderen Oligopolisten ebenfalls durch höhere Preise höhere Gewinne erzielen oder den Aufwand für freiwillige soziale Leistungen ganz oder teilweise - je nach dem Umfang der von ihnen gewährten freiwilligen sozialen Leistungen - kompensieren.

Kampfmaßnahmen sind wegen freiwilliger sozialer Leistungen kaum zu erwarten. Die freiwilligen sozialen Leistungen werden nach und nach eingeführt und machen nur einen geringen Teil der Kosten aus, so daß die Preise von den Oligopolisten nur geringfügig erhöht werden müssen, um den gleichen Gewinn zu erzielen. Geringe Preiskorrekturen sind aber leichter durchzusetzen und haben außerdem nur eine geringe Absatzeinbuße zur Folge. Eine geringe Absatzeinbuße wiederum wird für die Oligopolisten kein Anlaß sein, das friedliche Verhalten aufzugeben und Kampfmaßnahmen zu ergreifen.

Ergebnis: Eine allgemein gültige Aussage, ob freiwillige soziale Leistungen zu höheren Preisen führen, ist im Oligopol nicht möglich, weil die Preisbildung entscheidend durch die Strategie des einzelnen Oligopolisten beeinflusst wird. Bei friedlichem Verhalten aller Oligopolisten ist ein Ausgleich

1) Vgl. K. Rose, Artikel: Oligopol, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Band 6, Freiburg 1961, Sp. 1 ff..

der freiwilligen sozialen Leistungen durch kleinere Preiserhöhungen möglich, insbesondere dann, wenn alle Oligopolisten in gleicher Weise handeln. Bei Preisführerschaft eines Oligopolisten hängt es von ihm ab, ob und inwieweit freiwillige soziale Leistungen durch höhere Preise kompensiert werden.

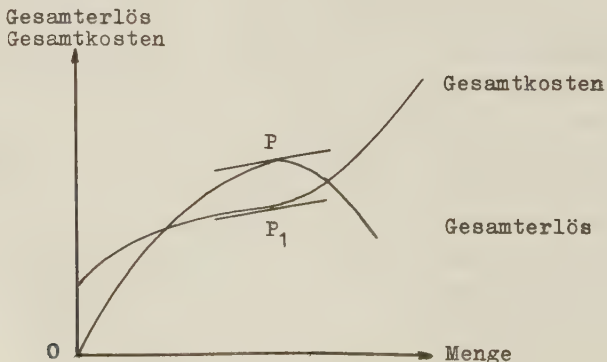
d) Angebotsmonopol

Ein Unternehmen hat ein Monopol, wenn es den Markt für das von ihm angebotene Produkt nicht mit Konkurrenten zu teilen braucht. Alle Nachfrager sind gezwungen, ihren Bedarf bei diesem einen Unternehmen zu decken.

Als einfachster Fall wird das Monopol eines Unternehmens dargestellt, das nur ein Produkt herstellt und es an zahlreiche kleine Nachfrager verkauft. Der Monopolist kann für dieses Produkt entweder den Preis oder die Menge unabhängig festsetzen. Fixiert er den Preis, so überläßt er den Kunden, welche Menge sie zu diesem Preis kaufen wollen. Fixiert er die Menge, so bildet sich entsprechend der Nachfrage der Preis.

Den höchsten Gewinn erzielt der Monopolist, wenn er den Preis oder die Menge so festsetzt, daß die Differenz zwischen dem Gesamterlös und den Gesamtkosten am größten ist. In Figur 1 sind die Gesamtkosten und die Gesamterlöse eingezeichnet.

Figur 1



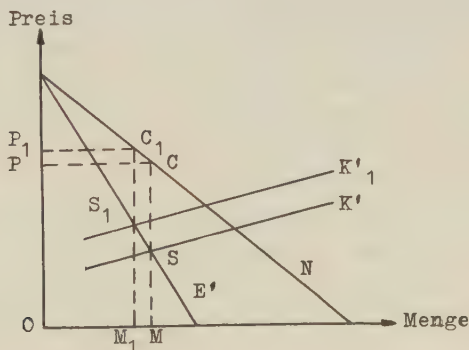
Tangenten an der Gesamterlös- und an der Gesamtkostenkurve verlaufen in den Punkten P und P_1 parallel, d. h. Grenzerlös und Grenzkosten sind gleich. In diesem Punkt ist der Gewinn maximal, denn vorher steigen die Erlöse stärker als die Kosten und nachher die Kosten stärker als die Erlöse.

Führt der Monopolist in dieser Situation freiwillige soziale Leistungen ein, und ist er bestrebt, auch weiter einen maximalen Gewinn zu erzielen, dann muß er den Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Grenzkosten prüfen. Lediglich eine Änderung der Grenzkosten veranlaßt ihn, einen anderen Preis zu bestimmen, da die Grenzerlöse durch die freiwilligen sozialen Leistungen nicht berührt werden¹.

Freiwillige soziale Leistungen fixer Art beeinflussen die Grenzkosten nicht, und der Preis bleibt unverändert.

Freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art erhöhen die Grenzkosten, so daß der Monopolist den Preis erhöht. In Figur 2 ist der Zusammenhang zwischen höheren Grenzkosten und höherem Preis dargestellt.

Figur 2



1) Es wird unterstellt, daß der Monopolist nicht deshalb freiwillige soziale Leistungen gewährt, weil er erwartet, einen Teil der freiwilligen sozialen Leistungen als zusätzliche Nachfrage nach seinem Produkt - die sich bei unveränderter Menge in einem höheren Preis niederschlagen würde - zu erhalten.

In Figur 2 sind eine Grenzerlöskurve (E'), die Grenzkostenkurve (K') sowie eine Nachfragekurve (N) eingezeichnet. Am Schnittpunkt S der Grenzerlös- und der Grenzkostenkurve ist der Gewinn maximal. Durch den Schnittpunkt S wird auf der Abszisse die Menge M , auf der Nachfragekurve der Cournot'sche Punkt C und damit der Preis P auf der Ordinate fixiert. Die lohnsummenabhängigen freiwilligen sozialen Leistungen verschieben - in vereinfachter Annahme - die Grenzkostenkurve parallel nach oben (K'_1). Der Schnittpunkt S_1 der Grenzkostenkurve K'_1 mit der Grenzerlöskurve bestimmt den neuen maximalen Gewinn sowie die niedrigere Menge M_1 , den Cournot'schen Punkt C_1 und den neuen, höheren Preis P_1 .

Das Ausmaß der Preiserhöhung ist abhängig von dem Verlauf der Grenzkostenkurve. Bei geradliniger Nachfragekurve und konstanten Grenzkosten werden die freiwilligen sozialen Leistungen lohnsummenabhängiger Art zur Hälfte über den Preis weitergegeben. Bei steigendem Verlauf der Grenzkostenkurve ist die Preiserhöhung kleiner, bei sinkendem Verlauf größer als bei konstanten Grenzkosten¹.

Freiwillige soziale Leistungen gewinnabhängiger Art, die prozentual vom Gewinn gewährt werden, haben keinen Einfluß auf die Grenzkosten und ändern den Preis nicht. Der Monopolist erzielt bereits den maximalen Gewinn, der - wenngleich um eine Gewinnbeteiligung gekürzt - doch immer noch höher ist als in jeder anderen Situation, da dort der gleiche Prozentsatz ebenfalls gekürzt wird.

Ergebnis: Beim Angebotsmonopol beeinflussen freiwillige soziale Leistungen fixer und gewinnabhängiger Art den Einzelpreis nicht. Freiwillige soziale Leistungen lohnsummenabhängiger Art werden - zumindest teilweise - durch höhere Preise ausgeglichen.

1) Vgl. O. v. Mering, Artikel: Steuerüberwälzung, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Zehnter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1959, S. 175 ff., hier: S. 177.

III. Der Einfluß der Preiselastizität der Nachfrage und des Angebotes

Die Preiselastizität der Nachfrage ist die prozentuale Änderung der Nachfrage bezogen auf die sie verursachende prozentuale Änderung des Preises. Sind beide Änderungen gleich, dann ist die Nachfrageelastizität gleich eins. Ist die Preisänderung kleiner als die Nachfrageänderung, dann ist die Nachfrageelastizität größer, im umgekehrten Falle kleiner als eins¹.

Die Preiselastizität des Angebotes ist analog zu definieren als das Verhältnis zwischen einer prozentualen Änderung des Angebotes und der sie verursachenden prozentualen Änderung des Preises.

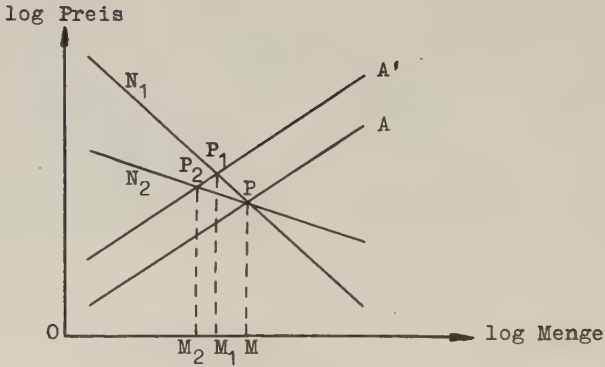
In den beiden folgenden graphischen Darstellungen² wird der Einfluß eines veränderten Angebotes auf die Höhe des Preises bei einer schwächeren und stärkeren Preiselastizität der Nachfrage bzw. des Angebotes gezeigt.

In Figur 3 wird durch die Angebotskurve A und die beiden Nachfragekurven unterschiedlicher Elastizität N_1 und N_2 die Ausgangslage dargestellt. Die Angebotskurve und die beiden Nachfragekurven kreuzen sich in einem Punkt, der den Preis P und die Menge M fixiert.

1) Vgl. v. Stackelberg, a.a.O., S. 158 ff..

2) Die Darstellungen zeigen Angebots-(Nachfrage-)Kurven mit gleicher Elastizität in allen Punkten. Diese Kurven haben im doppelt logarithmischen Koordinatensystem in allen Punkten das gleiche Steigungsmaß.

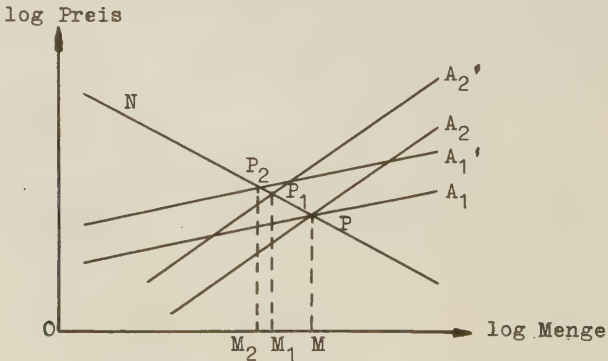
Figur 3



Eine von A nach A' verschobene Angebotskurve führt bei weniger elastischer Nachfrage zu einem höheren Preis (P_1) als bei relativ elastischer Nachfrage (P_2)¹.

In Figur 4 wird von der Nachfragekurve N und den Angebotskurven unterschiedlicher Elastizität A_1 und A_2 ausgegangen. Die beiden Angebotskurven und die Nachfragekurve schneiden sich im Punkt P, der Preis und Menge bestimmt.

Figur 4



1) Vgl. O. v. Mering, Die Steuerüberwälzung, Jena 1928, S. 57.

Ändert sich das Angebot (von A_1 nach A_1' bzw. von A_2 nach A_2'), dann steigt der Preis bei relativ elastischem Angebot stärker (von P nach P_2) als bei weniger elastischem Angebot (von P nach P_1).

Ergebnis: Freiwillige soziale Leistungen können umso eher durch höhere Preise ausgeglichen werden, je unelastischer die Nachfrage und je elastischer das Angebot ist.

IV. Zusammenfassung

Der einzelne Unternehmer kann freiwillige soziale Leistungen nur in begrenztem Maße unmittelbar durch höhere Preise ausgleichen. Ob und inwieweit die freiwilligen sozialen Leistungen überwältzt werden können, hängt von verschiedenen Faktoren ab, so z. B. von der Marktform.

Der Angebotsmonopolist kann lohnsummenabhängige freiwillige soziale Leistungen zumindest teilweise durch höhere Preise kompensieren. Im Angebotsoligopol wird die Überwälzung durch ein gleichartiges Verhalten aller Oligopolisten oder bei Preisführerschaft durch das Verhalten des Preisführers ermöglicht. In der monopolistischen Konkurrenz können freiwillige soziale Leistungen teilweise überwältzt werden. In der vollständigen Konkurrenz dagegen ist eine Preiserhöhung nicht möglich.

Führen die freiwilligen sozialen Leistungen zu einer Produktionseinschränkung wie z. B. im Falle der vollständigen Konkurrenz, dann wird - wenn viele Unternehmer freiwillige soziale Leistungen einführen und die Zahl der Unternehmer konstant bleibt - das geringere Angebot einen höheren Preis zur Folge haben.

Für den Umfang einer Preiserhöhung ist ferner die Angebots- und Nachfrageelastizität bestimmend. Eine unelastische Nachfrage und ein elastisches Angebot begünstigen die Überwälzung durch einen höheren Preis.

E. Zusammenfassung des zweiten Teiles

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Preise wurden gesamtwirtschaftlich, auf einzelnen Märkten und einzelwirtschaftlich untersucht.

Bei unveränderter Nachfrage der Unternehmer bewirken die freiwilligen sozialen Leistungen gesamtwirtschaftlich eine höhere Nachfrage, da die Arbeitnehmer nur einen geringen Teil der freiwilligen sozialen Leistungen sparen. Der Nachfragezuwachs führt in einer unterbeschäftigten Wirtschaft zu einer höheren Beschäftigung und im Rahmen des Produktionszuwachses zu höheren Gewinnen bei den Unternehmern. In einer vollbeschäftigten Wirtschaft wird durch den Nachfragezuwachs das Preisniveau erhöht. Soweit die Unternehmer freiwillige soziale Leistungen zeitlich begrenzt für Investitionen verwenden können, dämpft der damit verbundene Rationalisierungs- und Kapazitätseffekt den Preisauftrieb.

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau einzelner Märkte ist unterschiedlich. Ausschlaggebend für eine Erhöhung des Preisniveaus ist der Anteil am Nachfragezuwachs, den ein Markt auf sich vereint und der Anteil des betreffenden Marktes am Bruttosozialprodukt.

Der einzelne Unternehmer kann freiwillige soziale Leistungen nur bedingt durch unmittelbare Preiserhöhungen ausgleichen. Bestimmend für Preiserhöhungen sind u. a. Marktform sowie Angebots- und Nachfrageelastizität.

Dritter Teil

Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf Einkommensbildung und -verteilung

Einführung

Im dritten Teil der Arbeit werden die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensbildung und -verteilung erörtert. Der Begriff "Einkommensverteilung" ist makroökonomisch zu verstehen, da untersucht wird, wie die Verteilung des Volkseinkommens auf die "Unternehmer" und "Arbeitnehmer" in ihrer Gesamtheit durch die freiwilligen sozialen Leistungen beeinflusst wird. Der Begriff "Einkommensbildung" dagegen wird sowohl mikroökonomisch für die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen beim Einkommen des einzelnen Arbeitnehmers und Unternehmers als auch makroökonomisch im Sinne einer Erhöhung des Volkseinkommens angewendet.

Die im zweiten Teil der Arbeit abgeleiteten Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Preisniveau der Gesamtwirtschaft, das Preisniveau einzelner Märkte und auf einzelne Preise werden im dritten Teil der Arbeit berücksichtigt. Während ein Teil der freiwilligen sozialen Leistungen das Einkommen der Arbeitnehmer erhöht, mindert nämlich ein erhöhtes Preisniveau die Kaufkraft des Einkommens, so daß das Realeinkommen nicht im selben Maße steigt wie das Nominal-einkommen.

Die Unterscheidung zwischen Nominal- und Realeinkommen ist vergleichbar der Unterscheidung zwischen der Situation unmittelbar nach Einführung freiwilliger sozialer Leistungen und derjenigen, die sich nach Anpassung an die veränderten Daten ergibt. Führt in einer Volkswirtschaft nur ein Unternehmer freiwillige soziale Leistungen ein, so werden die Wirkungen auf Nominal- und Realeinkommen seiner Arbeitnehmer praktisch gleich sein, da in diesem Falle die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen z. B. auf die gesamte Nachfrage vernachlässigt werden können. Je mehr Unternehmer freiwillige

soziale Leistungen einführen, umso stärker werden die Wirkungen auf die Nachfrage, und die daraus resultierenden Erhöhungen des Preisniveaus schmälern die Realeinkommen.

Im folgenden werden zunächst die einkommensbildenden Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen bei dem einzelnen Arbeitnehmer aufgezeigt sowie die entsprechenden Wirkungen bei dem einzelnen Unternehmer.

Im zweiten Abschnitt werden die makroökonomischen Gesichtspunkte im Vordergrund stehen. Dabei werden zwei Wege eingeschlagen. Einmal werden empirische Daten zusammengestellt, um daran zu demonstrieren, welche Wirkungen die freiwilligen sozialen Leistungen insbesondere auf die Einkommensverteilung ausüben; zum anderen werden anhand von Modellen die verschiedenen Wirkungen nachgewiesen. Die Modelle sollen die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung - auf die beiden Gruppen Arbeitnehmer und Unternehmer und jeweils innerhalb dieser Gruppen - sowie auf die Einkommensbildung zeigen.

A. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Einkommen des Arbeitnehmers und des Unternehmers

I. Begriffserläuterungen

1. Allgemeines

Der Einkommensbegriff kann weiter oder enger gefaßt werden, sei es, daß er z. B. lediglich die Werte umfaßt, die als Gegenleistung für die Beteiligung am Produktionsprozeß zufließen, oder auch die Transfereinkommen einschließt (wie z. B. die Renten), sei es, daß die direkten Steuern vorher abgezogen werden oder nicht¹. Für die vorliegende Arbeit sollen diejenigen Werte² als Einkommen gelten, die als Gegenleistung für die Beteiligung am Produktionsprozeß anzusehen sind.

1) Vgl. J. H. Müller, Artikel: Einkommen, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Band 2, Freiburg 1958, Sp. 1092 ff., hier: Sp. 1093.

2) Zu dem Begriff "Werte" vgl. S. 99/100.

Das Einkommen wird weiter unterschieden nach den einzelnen Produktionsfaktoren, denen es zufließt (funktionelle Einkommensverteilung). Der Arbeit entspricht als Einkommen der Lohn, dem Kapital der Zins und dem Boden die Grundrente. Der Unternehmergewinn gilt als Maß für die unternehmerische Leistung, für die Fähigkeit, die anderen Produktionsfaktoren wirkungsvoll zu kombinieren. Je besser der Unternehmer seine Funktion erfüllt, desto höher ist sein Unternehmergewinn¹.

Lohn, Zins und Grundrente werden als Preise erklärt, die entsprechend Angebot und Nachfrage bezahlt werden, während der Unternehmergewinn als Residuum erscheint. Die funktionelle Einkommensverteilung deckt sich normalerweise nicht mit der personellen Einkommensverteilung, worunter das einer einzelnen Person oder einem Haushalt oder auch einem Unternehmen zufließende Einkommen verstanden wird. Eine Person kann Einkommen aus mehreren Produktionsfaktoren erhalten, sowohl Lohn als auch Zins als auch Grundrente.

2. Einkommen des Arbeitnehmers

Für diese Arbeit interessiert vor allem, inwieweit der Lohn durch die freiwilligen sozialen Leistungen beeinflusst wird. Die Grundrente spielt keine Rolle in diesem Zusammenhang, ebenso wenig der Zins, obwohl für einige Arten der freiwilligen sozialen Leistungen, die für den Arbeitnehmer fest angelegt werden, Zinserträge in Betracht kommen. Diese Zinserträge sind aber tatsächlich so gering, daß sie in diesem Zusammenhang vernachlässigt werden können.

Zunächst ist zu klären, ob die freiwilligen sozialen Leistungen als Einkommen anzusehen sind. Im Anschluß an die Definition, wonach als Einkommen alle Werte gelten, die als Gegenleistung für die Beteiligung am Produktionsprozeß zufließen, kann dies grundsätzlich bejaht werden. Alle Personen, die freiwillige soziale Leistungen erhalten, nehmen oder nahmen am Produktionsprozeß teil. Im letzteren Fall ist die Tatsache zu berücksichtigen, daß die notwendigen Mittel

1) Im Einzelfall können noch andere Faktoren den Unternehmergewinn beeinflussen, wie z. B. ein Standortvorteil. Vgl. Lohmann, a.a.O., S. 235/236.

überwiegend zu einer Zeit bereitgestellt werden, zu welcher der Arbeitnehmer noch am Produktionsprozeß teilnimmt. Allerdings ist zu erörtern, ob sämtliche Arten der freiwilligen sozialen Leistungen als "Werte" und damit als Einkommen angesehen werden können. Soweit die freiwilligen sozialen Leistungen in Form von Geld gewährt werden, ist diese Frage ohne weiteres zu bejahen. Schwierig wird es bei den freiwilligen sozialen Leistungen, die dem Arbeitnehmer in anderer Form, z. B. als Naturalleistungen (Deputate) gewährt werden, zu entscheiden sein, ob sie als Einkommen anzusehen sind oder nicht. So meint Schuster: "Daher ist die Kleidung, die ein Betrieb für die Arbeit im Betrieb bereitstellt, nicht Einkommen, obwohl der Arbeiter, der Betriebskleidung erhält, gegenüber den anderen Arbeitern, die diese nicht erhalten, bevorzugt ist. Sie geht nämlich nicht in den Bereich der haushaltmäßigen Verfügung des Arbeiters über. Die Arbeitskleidung stellt zwar für den Betrieb Kosten für die Arbeit dar, aber nicht alles, was die Arbeit im Betrieb kostet, ist Einkommen für den Arbeiter"¹. Als maßgebendes Kriterium, ob Güter als "Werte" anzusehen sind, die dem Arbeitnehmer zufließen, d. h. Einkommen sind, ist demnach die Verfügungsgewalt des Arbeitnehmers über diese Güter anzusehen. Unter diesem Gesichtspunkt sollen die betreffenden Arten der freiwilligen sozialen Leistungen beurteilt werden.

Die Tatsache, daß die freiwilligen sozialen Leistungen ihrem Wesen nach nicht in jedem Jahr gewährt zu werden brauchen, also u. U. nicht dauernd zufließen, schließt nicht aus, daß sie trotzdem als Einkommen anzusehen sind. Diese Unsicherheit gilt für jedes Arbeitseinkommen, wenngleich in durch Gesetz oder Vertrag eingeschränktem Maße.

1) Vgl. E. Schuster, Artikel: Einkommen, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Dritter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1961, S. 53 ff., hier: S. 56.

3. Einkommen des Unternehmers

Das Unternehmereinkommen kann auf verschiedene Weise umschrieben werden¹. Im vorliegenden Fall wird das Unternehmereinkommen als Einkommen im funktionellen Sinne, als Entgelt für die wirtschaftliche Tätigkeit des Unternehmers, verstanden. Der während einer Periode in einem Unternehmen als Überschuß erzielte Gewinn - Differenz zwischen Ertrag und Aufwand - ist in diesem Falle als Unternehmereinkommen im personellen, aber nicht im funktionellen Sinne aufzufassen, weil er mehrere Bestandteile enthält, die getrennt zu beurteilen sind. Diese Bestandteile sind: Zins auf das Eigenkapital, Grundrente auf den eigenen Boden, Unternehmerlohn und schließlich der Unternehmergewinn.

Die Unterscheidung des Unternehmereinkommens im personellen Sinne in diese einzelnen Bestandteile ist aus folgenden Gründen notwendig:

Das Kapital, das im eigenen Unternehmen arbeitet, würde z.B. als Darlehen, das einem anderen Unternehmen gegeben wird, Zinsen tragen. Es muß deshalb auch im eigenen Unternehmen verzinst werden, und zwar mit einem Zinssatz, der jenem entspricht, den der Unternehmer erzielen würde, wenn er das Kapital in anderer Weise anlegt.

Für den eigenen Grund und Boden ist eine ebenso hohe Rente zu veranschlagen, wie sie der Unternehmer erhalten würde, wenn er den Grund und Boden verpachtet.

Als Unternehmerlohn schließlich ist ein Betrag anzusetzen, den der Unternehmer in einer ähnlichen, aber abhängigen Stellung als Gehalt beziehen würde.

Erst wenn der Überschuß um diese Beträge vermindert ist,

1) Vgl. J. Niehans, Artikel: Unternehmereinkommen, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Zehnter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1959, S. 498 ff.. Niehans führt aus, daß "die Kriterien ... auf der personellen, institutionellen, der rechtlichen, der rechnungsmäßigen oder der funktionellen Ebene gesucht werden (können)". (a.a.O., S. 499).

verbleibt als Rest der Unternehmergeinn¹, d. h. das Unternehmereinkommen im funktionellen Sinne².

Wenn der Zins für das Eigenkapital, die Rente für den eigenen Grund und Boden und der Unternehmerlohn für die Geschäftsführertätigkeit in verschiedenen Perioden gleich hoch sind, so schwankt bei verschieden hohem Überschuß allein der Unternehmergeinn. Er kann auch negativ werden, wenn Zins, Grundrente und Unternehmerlohn höher sind als der in einer Periode erzielte Überschuß.

Im Hinblick auf die freiwilligen sozialen Leistungen ist zu prüfen, welche Wirkungen die freiwilligen sozialen Leistungen auf die einzelnen Bestandteile des Unternehmereinkommens ausüben.

Auf den Zins, die Grundrente und den Unternehmerlohn wirken die freiwilligen sozialen Leistungen normalerweise nicht ein. Diese Einkommensteile werden durch die freiwilligen sozialen Leistungen nicht geschmälert, denn es ist anzunehmen, daß freiwillige soziale Leistungen erst dann gewährt werden, wenn der Überschuß hoch genug ist, um Zins, Grundrente und Unternehmerlohn sicherzustellen. Ebenso wenig ist eine Wirkung der freiwilligen sozialen Leistungen zu sehen, durch die Zins, Grundrente und Unternehmerlohn erhöht werden. Die Änderungen, die aufgrund der freiwilligen sozialen Leistungen bei dem Unternehmereinkommen im personellen Sinne auftreten, beruhen ausschließlich auf Änderungen des Unternehmergeinns.

II. Wirkungen auf das Einkommen des Arbeitnehmers

1. Gliederung der freiwilligen sozialen Leistungen im Hinblick auf ihre einkommenserhöhenden Wirkungen

Freiwillige soziale Leistungen, die in Form von Geld gewährt werden, sind Einkommen des Arbeitnehmers. Soweit die freiwilligen

- 1) Hinsichtlich der den Unternehmergeinn bestimmenden Faktoren vgl. Niehans, Artikel: Unternehmereinkommen, a.a.O., S. 501 ff..
- 2) Von v. Stackelberg wird der Unternehmerlohn in das Unternehmereinkommen einbezogen, andererseits noch die Risikokosten vom Überschuß abgesetzt (a.a.O., S. 322).

ligen sozialen Leistungen in anderer Form gewährt werden, wirken sie nur dann einkommenserhöhend, wenn sie in die Verfügungsgewalt des Arbeitnehmers übergehen. Dementsprechend sind die freiwilligen sozialen Leistungen in drei Gruppen zu gliedern:

Freiwillige soziale Leistungen, die dem Arbeitnehmer in Geld zufließen,

Freiwillige soziale Leistungen, die der Arbeitnehmer nicht in Geld erhält, die sich aber einkommenserhöhend auswirken,

Freiwillige soziale Leistungen, die sich nicht einkommenserhöhend auswirken.

Der Anteil der drei Gruppen kann anhand der statistischen Angaben im ersten Teil der Arbeit ermittelt werden. Als Grundlage dient die auf Seite 28 aufgeführte Tabelle 4 "Anteil der verschiedenen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957".

Tabelle 8: Anteil der einkommenserhöhenden und nicht einkommenserhöhenden Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957

Art der freiwilligen sozialen Leistung	Anteil in v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen		Anteil der in anderer Form einkommenserhöhenden sozialen Leistungen in v.H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen		nicht
	in v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen	in Geld	in anderer Form	einkommenserhöhenden sozialen Leistungen	
1	2	3	4	5	
Naturalleistungen	2,4	-	2,4	-	
Zusätzlicher Urlaub	0,6	0,6	-	-	
Bezahlte zusätzliche Ausfallzeiten	1,0	1,0	-	-	
Gratifikationen, Abschlußvergütungen, 13. Monatsgehalt, Gewinn- und Ertragsbeteiligungen, ähnliche Ausschüttungen	27,5	27,5	-	-	
Weitere direkte Zuwendungen	15,7	15,7	-	-	
Direkte Pensionszahlungen	7,3	7,3	-	-	
Jahresrückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen	17,1	17,1	-	-	
Zuweisungen an Pensions- und Unterstützungskassen	6,8	6,8	-	-	
Sonstige Aufwendungen zur wirtschaftlichen Sicherung der Arbeitnehmer	1,9	1,9	-	-	
Gesundheitsdienst	1,8	-	-	-	1,8
Betriebsfürsorge	0,7	-	-	-	0,7
Wohnungshilfe	6,5	-	6,5	-	-
Ausbildung und Fortbildung	4,3	-	-	-	4,3
Kantinen und Werkküchen sowie Verpflegungszuschüsse	4,6	-	4,6	-	-
Sonstige Belegschaftseinrichtungen	1,6	-	-	-	1,6
Sonstige zusätzliche Aufwendungen	0,2	-	-	-	0,2
Insgesamt	100	77,9	13,5	-	8,6

Quelle: Vgl. Tabelle 4.

Von den freiwilligen sozialen Leistungen wirken sich rund 91 v. H. einkommenserhöhend aus, und zwar rund 78 v. H. in Geld und rund 13 v. H. in anderer Form. Der Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen, der sich nicht einkommenserhöhend auswirkt, ist mit rund 9 v. H. verhältnismäßig gering.

Dem prozentualen Anteil der einzelnen Gruppen kommt mehr tendenzielle Bedeutung zu, da die zahlreichen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in der Tabelle stark zusammengefaßt wurden.

Hinsichtlich der Zuordnung der einzelnen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen zu den drei Gruppen ist zu bemerken:

Freiwillige soziale Leistungen, die dem Arbeitnehmer in Geld zufließen:

In dieser Gruppe sind auch die Jahresrückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen und die Zuweisungen an Pensions- und Unterstützungskassen enthalten, d. h. freiwillige soziale Leistungen, die dem Arbeitnehmer erst zu einem späteren Zeitpunkt zufließen und über die er erst dann verfügen kann. Diese Tatsache steht einer Zuordnung zu den einkommenserhöhenden freiwilligen sozialen Leistungen aber nicht entgegen, denn die Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber gelten ebenfalls als Einkommen der Arbeitnehmer¹.

Freiwillige soziale Leistungen, die der Arbeitnehmer nicht in Geld erhält, die sich aber einkommenserhöhend auswirken:

Zu dieser Gruppe sind zunächst die Naturalleistungen zu rechnen. Sie erhöhen das Einkommen, obwohl die Verfügungsgewalt des Arbeitnehmers insofern eingeschränkt ist, als ihre Verwendung durch die Art der freiwilligen sozialen Leistung bestimmt ist. Dies gilt sinngemäß aber auch für die beiden anderen freiwilligen sozialen Leistungen, die in dieser Gruppe aufgeführt sind, nämlich

1) Vgl. z. B. Statistisches Bundesamt, Tabelle: Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit, in: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1962, Stuttgart und Mainz 1962, S. 571.

für die Wohnungshilfe und die Aufwendungen für Kantinen und Werkküchen. Kennzeichnend für diese freiwilligen sozialen Leistungen ist, daß sie Ausgaben ersparen und das verfügbare persönliche Einkommen, das sonst für diese Zwecke gebunden wäre, erhöhen.

Freiwillige soziale Leistungen, die sich nicht einkommenserhöhend auswirken:

Zu dieser Gruppe zählen z. B. die Aufwendungen für Gesundheitsdienst, Betriebsfürsorge sowie Ausbildung und Fortbildung.

Aus der Tatsache, daß diese freiwilligen sozialen Leistungen als nicht einkommenserhöhend angesehen werden, ist nicht zu schließen, daß sie als weniger wichtig oder als unerheblich für den Arbeitnehmer erachtet werden. So sind z. B. die Aufwendungen für Ausbildung und Fortbildung zwar kein Einkommen für den Arbeitnehmer, aber sie können beim Arbeitnehmer die Grundlage für das zukünftige Einkommen bilden.

Die freiwilligen sozialen Leistungen wirken sich bei dem Arbeitnehmer umso stärker einkommenserhöhend aus, je höher der Anteil der beiden ersten Gruppen an den gesamten freiwilligen sozialen Leistungen ist, wobei wiederum der ersten Gruppe die größere Bedeutung zuzumessen ist.

Der Anteil der drei Gruppen an den gesamten freiwilligen sozialen Leistungen ist von verschiedenen Faktoren abhängig, so z. B. von der Unternehmensgröße oder der Stellung des Arbeitnehmers im Unternehmen (Angestellte - Arbeiter). Die Arbeitnehmer in größeren Unternehmen erhalten höhere freiwillige soziale Leistungen, aber andererseits ist der Anteil der einkommenserhöhenden freiwilligen sozialen Leistungen geringer, weil in größeren Unternehmen die dritte Gruppe der freiwilligen sozialen Leistungen - nicht einkommenserhöhend - stärker ausgeprägt ist als in kleineren Unternehmen, z. B. durch die Aufwendungen für Betriebsfürsorge sowie Ausbildung und Fortbildung. Die Angestellten sind nicht nur dadurch begünstigt, daß ihnen absolut mehr freiwillige soziale Leistungen gewährt werden, auch der Anteil der freiwilligen sozialen

Leistungen, der einkommenserhöhend wirkt und in Geld zufließt, ist wesentlich höher, weil z. B. die Gratifikationen und die Altersversorgung bei den Angestellten einen größeren Anteil einnehmen als bei den Arbeitern¹.

Zu erwähnen ist, daß nicht alle freiwilligen sozialen Leistungen lohnsteuerpflichtig sind. Die in der ersten Gruppe erfaßten freiwilligen sozialen Leistungen, die dem Arbeitnehmer in Geld zufließen, sind grundsätzlich lohnsteuerpflichtig, sei es im Zeitpunkt der Gewährung oder im Zeitpunkt des Zufließens wie bei den Leistungen der Unterstützungskassen. Freibeträge sind nur in Einzelfällen vorhanden, z. B. bei Weihnachtsgratifikationen² oder bei Prämien für Lebensversicherungen³. Die in der zweiten Gruppe zusammengefaßten freiwilligen sozialen Leistungen sind ebenfalls lohnsteuerpflichtig, aber in der Regel gelten Freibeträge, z. B. sind Zuschüsse zu Werkswohnungen nur dann lohnsteuerpflichtig, wenn der Unterschied zwischen der Werkswohnungsmiete und der ortsüblichen Miete mehr als 20,-- DM beträgt⁴. Die in der dritten Gruppe enthaltenen freiwilligen sozialen Leistungen sind nicht lohnsteuerpflichtig.

2. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Realeinkommen

Die im letzten Abschnitt geschilderten Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Einkommen des einzelnen Arbeitnehmers ergeben sich unmittelbar, sobald ein Unternehmen einkommenserhöhende freiwillige soziale Leistungen einführt. Je mehr Unternehmen aber freiwillige soziale Leistungen gewähren, umso stärker treten die im zweiten Teil der

- 1) Vgl. F. Spiegelhalter, Der unsichtbare Lohn, Neuwied am Rhein 1961, S. 37 ff..
- 2) Vgl. § 6, Ziff. 12 der Lohnsteuer - Durchführungsverordnung in der Fassung vom 18. September 1962, BGBl. I, S. 622.
- 3) Vgl. § 2, Abs. 3, Ziff. 2 der Lohnsteuer-Durchführungsverordnung in der Fassung vom 18. September 1962, BGBl. I, S. 622.
- 4) Vgl. Abschnitt 2, Abs. 2, Ziff. 3 der Lohnsteuer-Richtlinien in der Fassung vom 11. Januar 1963, Bundesanzeiger Nr. 16, Beilage.

Arbeit herausgearbeiteten Wirkungen auf das Preisniveau ein. Die durch die freiwilligen sozialen Leistungen bei Vollbeschäftigung hervorgerufenen Erhöhungen des Preisniveaus schmälern die Kaufkraft der Einkommen, so daß einem um freiwillige soziale Leistungen erhöhten Nominaleinkommen ein durch Preiserhöhungen vermindertes Realeinkommen entspricht. Das Ausmaß der Erhöhung des Preisniveaus ist von verschiedenen Faktoren abhängig, so z. B. vom Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen, der von den Arbeitnehmern gespart wird, oder ob die von den freiwilligen sozialen Leistungen hervorgerufene Nachfrage in einer unterbeschäftigten oder in einer vollbeschäftigten Wirtschaft auftritt oder, wenn das Preisniveau einzelner Märkte betrachtet wird, wie sich die zusätzliche Nachfrage auf diese einzelnen Märkte verteilt.

Angenommen, die von den freiwilligen sozialen Leistungen hervorgerufene Änderung des Preisniveaus der Gesamtwirtschaft und des Preisniveaus einzelner Märkte sei bekannt, so können diese Änderungen dennoch nicht als Maßstab für die Differenz zwischen Nominal- und Realeinkommen angesehen werden. Dem gesamtwirtschaftlichen Preisniveau liegt ein bestimmtes Mengenverhältnis der Güter zugrunde. Durch die zusätzliche Nachfrage werden die Preise einzelner Güter erhöht und das gesamtwirtschaftliche Preisniveau erhöht sich ebenfalls. Diese Änderung des Preisniveaus kann jedoch nicht auf die Einkommen der Arbeitnehmer bezogen werden, da diese für eine andere Kombination von Gütern ausgegeben werden als derjenigen, die dem gesamtwirtschaftlichen Preisniveau zugrunde liegt.

Wie im zweiten Teil der Arbeit gezeigt wurde¹, ergibt sich die Änderung des Preisniveaus auf den einzelnen Märkten dadurch, daß die dem einzelnen Arbeitnehmer zufließenden freiwilligen sozialen Leistungen zusammengefaßt als Nachfrage auf diesen Märkten erscheinen. Die kaufkraftmindernde Rückwirkung auf das Einkommen eines Arbeitnehmers könnte ermittelt werden, aber diese Rückwirkung würde lediglich die freiwilligen sozialen Leistungen betreffen, nicht das gesam-

1) Vgl. S. 77.

te Einkommen. Nur wenn das Einkommen ohne die freiwilligen sozialen Leistungen auf den einzelnen Märkten im gleichen Verhältnis als Nachfrage erscheint, können die prozentualen Änderungen des Preisniveaus auf den einzelnen Märkten verwendet werden, um das Verhältnis Nominaleinkommen : Realeinkommen zu ermitteln. Ein derartiger Fall wird aber nur ausnahmsweise anzutreffen sein.

Nachdem es nicht möglich ist, die von den freiwilligen sozialen Leistungen hervorgerufenen Änderungen des Preisniveaus ohne weiteres als Maßstab für die Änderung des Realeinkommens zu benutzen, werden jetzt die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Realeinkommen anhand eines Beispiels verdeutlicht¹.

In dem Beispiel werden folgende Daten verwendet:

Es werden Märkte für Verbrauchs- und Gebrauchsgüter unterschieden², während der Markt für Investitionsgüter in diesem Zusammenhang unberücksichtigt bleibt, da unterstellt wird, daß die Arbeitnehmer keine Investitionsgüter kaufen. Außerdem ist anzunehmen, daß sich das Preisniveau für Investitionsgüter - zumindest zunächst - nicht ändert. In drei Variationen wird untersucht, welche Wirkungen sich ergeben, wenn das Preisniveau auf beiden Märkten gleichmäßig steigt, und wenn es sich auf einem Markt stärker erhöht als auf dem anderen.

Das Einkommen der Arbeitnehmer - getrennt für Angestellte und Arbeiter, um die unterschiedlichen Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Realeinkommen zu erkennen - wird zu einem kleinen Teil gespart, überwiegend aber auf den Märkten für Verbrauchs- und Gebrauchsgüter ausgegeben. Diese Aufteilung gilt sowohl für das Einkommen ohne freiwillige soziale Leistungen als auch für die freiwilligen sozialen Leistungen. Das Verhältnis der auf den beiden Märkten ausgegebenen Einkommensanteile zueinander wird bei dem Einkommen ohne

1) In diesem Beispiel muß naturgemäß mit vereinfachenden Annahmen gearbeitet werden, was andererseits den Vorteil hat, daß die Ergebnisse nicht unübersichtlich werden.

2) Vgl. S. 81/82.

freiwillige soziale Leistungen und bei den freiwilligen sozialen Leistungen verschieden sein, und zwar werden folgende Relationen angenommen:

	Einkommen verwendet für		
	Verbrauchs- güter	Gebrauchs- güter	Sparen
	in v. H. des Einkommens		
<u>Angestellte</u>			
Einkommen ohne frei- willige soziale Leistungen	70	20	10
Freiwillige soziale Leistungen	40	40	20
<u>Arbeiter</u>			
Einkommen ohne frei- willige soziale Leistungen	85 ¹	10 ¹	5 ¹
Freiwillige soziale Leistungen	70	20	10

Dem Angestellten sollen rund 18 v. H. seines Einkommens als freiwillige soziale Leistungen in Geld gewährt werden, dem Arbeiter rund 11 v. H.².

- 1) Diese Werte lehnen sich an die Ausgaben eines 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalts einer mittleren Verbrauchergruppe an. Vgl. z. B. Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1962, Stuttgart und Mainz 1962, S. 543.
- 2) Es wird die Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 zugrunde gelegt. Die Höhe der in Geld gewährten freiwilligen sozialen Leistungen wird mit Hilfe der Tabelle 5 "Anteil der Arbeiter und Angestellten an den freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957" und der Tabelle 8 "Anteil der einkommenserhöhenden und nicht einkommenserhöhenden Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957" ermittelt.

Beispiel:

Nominaleinkommen

	Jährliches Ein- kommen	Einkommen verwendet für		
		Verbrauchs- güter	Gebrauchs- güter	Sparen
	DM	DM	DM	DM
<u>Angestellte</u>				
Einkommen ohne frei- willige soziale Leistungen	5 500 ¹	3 850	1 100	550
Freiwillige soziale Leistungen	970 ²	680	190	100
Gesamteinkommen	6 470	4 530	1 290	650
=====				

Arbeiter

Einkommen ohne frei- willige soziale Leistungen	4 100 ¹	3 490	410	200
Freiwillige soziale Leistungen	440 ²	310	90	40
Gesamteinkommen	4 540	3 800	500	240
=====				

Realeinkommen

Das Realeinkommen steigt bei der Einführung freiwilliger sozialer Leistungen zunächst im gleichen Maße an wie das Nominaleinkommen, weil sich das Preisniveau erst im Laufe der Zeit ändert. Bei dem Vergleich zwischen dem Realeinkommen vor und dem nach der Einführung freiwilliger sozialer Leistungen wird davon ausgegangen, daß der Anpassungsprozeß zu Ende ist und das Preisniveau sich erhöht hat.

Das Realeinkommen wird in der Weise berechnet, daß zunächst für die auf den beiden Märkten verwendeten Einkommensteile die Änderungen des Preisniveaus berücksichtigt werden. Die durchschnittliche Minderung bei diesen Einkommensteilen wird

1) Es werden die bereinigten Lohn- und Gehaltssummen aus der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 verwendet.

2) Vgl. S. 110, Fußnote 2).

dann für die Kaufkraftminderung der Sparbeträge als Maßstab angenommen, da hierfür genaue Prozentsätze erst angewendet werden können, wenn die Art ihrer späteren Verwendung durch den Arbeitnehmer bekannt ist.

- a) Das Preisniveau erhöht sich auf beiden Märkten, dem Markt für Verbrauchsgüter und dem Markt für Gebrauchsgüter, gleichmäßig, z. B. um 5 v. H..

Minderung des Realeinkommens
in v. H. des Nominaleinkommens

	ins- gesamt	soweit verwendet für		
		Verbrauchs- güter	Gebrauchs- güter	Sparen
<u>Angestellte</u>	- 4,76	- 4,76	- 4,76	- 4,76
<u>Arbeiter</u>	- 4,76	- 4,76	- 4,76	- 4,76

Das Realeinkommen wird bei dem Angestellten und bei dem Arbeiter um den gleichen Prozentsatz ermäßigt.

- b) Das Preisniveau steigt auf dem Markt für Verbrauchsgüter weniger stark (2 v. H.) als auf dem Markt für Gebrauchsgüter (5 v. H.).

Minderung des Realeinkommens
in v. H. des Nominaleinkommens

	ins- gesamt	soweit verwendet für		
		Verbrauchs- güter	Gebrauchs- güter	Sparen
<u>Angestellte</u>	- 2,59	- 1,96	- 4,76	- 2,59
<u>Arbeiter</u>	- 2,30	- 1,96	- 4,76	- 2,30

Bei dem Angestellten wird das Realeinkommen prozentual geringfügig mehr geschmälert als bei dem Arbeiter. Ausschlaggebend ist dafür der höhere Einkommensanteil, den der Angestellte auf dem Markt ausgibt, dessen Preisniveau stärker gestiegen ist.

- c) Das Preisniveau steigt auf dem Markt für Verbrauchsgüter stärker (5 v. H.) als auf dem Markt für Gebrauchsgüter (2 v. H.).

Minderung des Realeinkommens
in v. H. des Nominaleinkommens

	ins- gesamt	soweit verwendet für		
		Verbrauchs- güter	Gebrauchs- güter	Sparen
<u>Angestellte</u>	- 4,14	- 4,76	- 1,96	- 4,14
<u>Arbeiter</u>	- 4,44	- 4,76	- 1,96	- 4,44

Der stärkere Anstieg des Preisniveaus auf dem Markt für Verbrauchsgüter bewirkt, daß das Realeinkommen des Arbeiters in höherem Maße geschmälert wird.

Das Beispiel veranschaulicht, daß der Umfang der von den freiwilligen sozialen Leistungen verursachten Realeinkommensminderung von verschiedenen Faktoren abhängig ist, z. B. von der Änderung des Preisniveaus auf den einzelnen Märkten, von der Höhe der freiwilligen sozialen Leistungen beim einzelnen Arbeitnehmer und von der persönlichen Einkommensverwendung, und zwar hinsichtlich der freiwilligen sozialen Leistungen wie auch der Einkommen ohne freiwillige soziale Leistungen.

III. Wirkungen auf das Einkommen des Unternehmers

1. Wirkungen auf das Nominaleinkommen

Gewährt ein Unternehmer freiwillige soziale Leistungen, so wird sein Unternehmergewinn und damit sein Einkommen zunächst im gleichen Umfang geschmälert. Diese unmittelbare Schmälerung seines Einkommens nimmt der Unternehmer hin, wenn er von vornherein die Absicht hat, auf einen Teil seines Unternehmergewinnes zu verzichten und nicht durch höhere Preise einen Ausgleich zu suchen. Im anderen Fall, insbesondere wenn der Unternehmer sich von Gewinnmaximierung als Zielsetzung leiten läßt - freiwillige soziale Leistungen gewährt er z. B. im Hinblick auf ihre für ihn günstigen Nebenwirkun-

gen¹ oder weil er die freiwilligen sozialen Leistungen als zur langfristigen Gewinnmaximierung notwendig ansieht -, wird er bemüht sein, die freiwilligen sozialen Leistungen durch höhere Preise aufzufangen. Er kann die Preise seiner Produkte aber nur erhöhen - dies wurde im zweiten Teil der Arbeit im einzelnen ausgeführt -, wenn verschiedene Voraussetzungen gegeben sind. Zu diesen Voraussetzungen zählt z. B., ob die Marktform eine Preiserhöhung zuläßt, ob es sich um lohnsummenabhängige, gewinnabhängige oder fixe freiwillige soziale Leistungen handelt und ob die Nachfrage elastisch oder unelastisch auf höhere Preise reagiert. Die freiwilligen sozialen Leistungen können auch dadurch den Unternehmergewinn wieder erhöhen, daß ein Teil der freiwilligen sozialen Leistungen dem Unternehmen kapitalmäßig zur Verfügung steht und der Unternehmer durch Investitionen zusätzliche Gewinnmöglichkeiten schaffen kann.

Diese Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Einkommen des Unternehmers ergeben sich unmittelbar aus dem Handeln des Unternehmers, indem er freiwillige soziale Leistungen gewährt und gegebenenfalls die Preise seiner Produkte erhöht oder zusätzlich investiert. Aber auch der Umfang der in der Gesamtwirtschaft eingeführten freiwilligen sozialen Leistungen wirkt sich auf das Einkommen des einzelnen Unternehmers aus. Die freiwilligen sozialen Leistungen erhöhen die Nachfrage und die Beschäftigung bzw. in einer vollbeschäftigten Wirtschaft das allgemeine Preisniveau, so daß dem einzelnen Unternehmer zusätzliche Gewinne zufließen. Der Umfang der zusätzlichen Gewinne hängt davon ab, auf welchem Markt der Unternehmer seine Produkte anbietet, welchen Anteil des Nachfragezuwachses dieser Markt auf sich vereinigen kann und welchen Umfang er im Verhältnis zu dem gesamten Nachfragezuwachs hat. Allgemein kann angenommen werden, daß die zusätzlichen Gewinne umso niedriger sind, je konsumferner der betreffende Markt ist.

Eine allgemein gültige Antwort auf die Frage, wie die freiwilligen sozialen Leistungen auf das Nominaleinkommen des

1) Vgl. S. 6.

Unternehmers wirken, ist deshalb nicht möglich.

Soweit es sich um die Höhe des Unternehmereinkommens unmittelbar nach der Einführung freiwilliger sozialer Leistungen handelt, kann die Antwort lauten von "Die freiwilligen sozialen Leistungen schmälern den Unternehmergeinn in vollem Umfange" bis zu "Die freiwilligen sozialen Leistungen schmälern den Unternehmergeinn nur in geringem Maße". Der Fall, daß der Unternehmergeinn unmittelbar überhaupt nicht geschmälert wird, kann nicht auftreten, weil die einzelnen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen meist kombiniert auftreten und einige Arten nicht durch höhere Preise ausgeglichen werden können.

2. Wirkungen auf das Realeinkommen

Ebenso wie das Realeinkommen des Arbeitnehmers wird das Realeinkommen des Unternehmers durch die von den freiwilligen sozialen Leistungen gegebenenfalls hervorgerufenen Erhöhungen des Preisniveaus gemindert. Im Gegensatz zu dem Realeinkommen des Arbeitnehmers wird das Realeinkommen des Unternehmers durch die Preisniveau-Änderungen zwar auch geschmälert, aber möglicherweise durch die im letzten Abschnitt erwähnten zusätzlichen Gewinne wieder erhöht. Andererseits bezieht sich die Minderung des Realeinkommens nicht nur auf den Unternehmergeinn, sondern auch auf den Unternehmerlohn und den Zins für das Eigenkapital.

In welchem Maße sich das Realeinkommen mindert, hängt davon ab, auf welchen Märkten und wie stark sich das Preisniveau erhöht, in welcher Höhe freiwillige soziale Leistungen gewährt werden und auf welchen Märkten das Einkommen des Unternehmers verwendet wird.

Es werden Märkte für Verbrauchs- und Gebrauchsgüter unterschieden¹ und außerdem noch der Markt für Investitionsgüter hinzugenommen, auf dem ein Teil des Einkommens des Unternehmers für Nettoinvestitionen ausgegeben wird; dann ist der Anteil des Einkommens, den der Unternehmer auf den Märkten für Verbrauchs- und Gebrauchsgüter ausgibt, relativ geringer

1) Vgl. S. 81/82.

als bei dem Arbeiter oder Angestellten. Sofern das Preisniveau des Marktes für Investitionsgüter konstant bleibt, wird das Realeinkommen des Unternehmers ausschließlich durch die Preisniveau-Änderungen auf den Märkten für Verbrauchs- und Gebrauchsgüter gemindert. Infolge des niedrigeren Einkommensanteils, den der Unternehmer auf diesen Märkten ausgibt, mindert sich sein Realeinkommen relativ weniger als dasjenige der Angestellten und Arbeiter.

IV. Zusammenfassung

Der Abschnitt A zeigt die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das Einkommen eines Arbeitnehmers, der freiwillige soziale Leistungen erhält, und auf das Einkommen eines Unternehmers, der freiwillige soziale Leistungen gewährt.

Nicht alle freiwilligen sozialen Leistungen können als Einkommen für den Arbeitnehmer angesehen werden, da sie teilweise nicht in seine Verfügung übergehen. Der einkommenserhöhende Anteil schwankt und ist u. a. abhängig von der Größe des Unternehmens und der Stellung des Arbeitnehmers im Unternehmen (Angestellter oder Arbeiter).

Sofern sich aufgrund der Einführung freiwilliger sozialer Leistungen das Preisniveau erhöht, werden die Realeinkommen der Arbeitnehmer gemindert. Der Umfang der Minderung ist u. a. abhängig von der Änderung des Preisniveaus auf den einzelnen Märkten und von der Einkommensverwendung des Arbeitnehmers.

Die freiwilligen sozialen Leistungen mindern zunächst das Nominaleinkommen des Unternehmers. Er kann diese Einkommensminderung teilweise dadurch ausgleichen, daß er - sofern die Marktsituation es gestattet - die Preise seiner Produkte erhöht und/oder diejenigen freiwilligen sozialen Leistungen, die ihm weiter zur Verfügung stehen, zu Investitionen verwendet, die ihm zusätzliche Gewinnmöglichkeiten eröffnen.

Gewähren alle oder sehr viele Unternehmer freiwillige soziale Leistungen, dann fließen dem einzelnen Unternehmer durch

den Nachfragezuwachs und die steigende Beschäftigung - bei unterbeschäftigter Wirtschaft - höhere Gewinne zu. In einer vollbeschäftigten Wirtschaft bewirkt das steigende Preisniveau, daß der Unternehmer im Vergleich zu dem Zustand nach Einführung der freiwilligen sozialen Leistungen zusätzliche Gewinne erzielt, vorausgesetzt, daß er auf einem Markt anbietet, auf den ein Teil des Nachfragezuwachses entfällt. Das Realeinkommen des Unternehmers wird zwar durch die Preisniveau-Änderungen ebenfalls geschmälert, aber in erheblich geringerem Maße als bei dem Arbeiter und Angestellten, da er einen geringeren Einkommensanteil auf den Märkten mit gestiegenem Preisniveau ausgibt.

B. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf Einkommensverteilung und -bildung

I. Begriffserläuterungen

Die Einkommensverteilung befaßt sich mit der Frage, wie sich das Volkseinkommen auf einzelne Personen bzw. Personengruppen verteilt und nach welchen Regeln eine derartige Verteilung zustandekommt bzw. welche Faktoren sie beeinflussen. Als Volkseinkommen ist die Summe der Einkommen aller Personen einer Volkswirtschaft zu verstehen, die ihnen innerhalb einer Zeitperiode zufließt.

Das Volkseinkommen kann nach unterschiedlichen Gesichtspunkten gegliedert werden. So unterscheidet z. B. Bombach¹ fünf verschiedene Klassifizierungsmöglichkeiten:

Die funktionale Verteilung, in der untersucht wird, welcher Anteil den einzelnen Produktionsfaktoren aufgrund ihrer Teilnahme am Produktionsprozeß zukommt.

Die Verteilung auf soziale Gruppen, wobei in der Mehrzahl Zweigruppenmodelle bevorzugt werden. In der einen Gruppe sind die Einkommen der Arbeiter (evtl.

1) Vgl. G. Bombach, Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Band 17, Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, hrsg. von E. Schneider, Berlin 1959, S. 95 ff..

einschließlich der Angestellten) und in der anderen alle restlichen Einkommen zusammengefaßt.

Die Verteilung nach den Kategorien des Steuerrechts, ein Verfahren, welches statistisch einfach zu handhaben ist.

Die Verteilung auf die einzelnen Wirtschaftsbereiche, wie z. B. Landwirtschaft, Industrie, Handwerk.

Die personelle Verteilung, wobei die funktionalen oder die sozio-ökonomischen Gesichtspunkte außer acht gelassen werden.

Jede dieser Kategorisierungsmöglichkeiten - auch Mischformen zwischen den angeführten Kategorisierungsmöglichkeiten sind denkbar - hat Vorteile und Nachteile. Eine eindeutige Antwort auf die Frage, welcher Ansatz am besten zu verwenden ist, kann daher nicht gegeben werden. Allein die jeweilige Fragestellung ist entscheidend.

Der Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung wird theoretisch an Modellen abgeleitet. In diesen Modellen wird angenommen, daß das Volkseinkommen sich auf zwei Personengruppen verteilt. In der einen Gruppe sind alle Arbeitnehmer erfaßt, die ausschließlich Lohn bzw. Gehalt - evtl. zuzüglich freiwilliger sozialer Leistungen - beziehen. Die zweite Gruppe wird von den Unternehmern gebildet, auf die das restliche Volkseinkommen entfällt, das sich aus Zins, Grundrente und Unternehmergewinn zusammensetzt.

Das Problem, welche Daten die Einkommensbildung bestimmen, hat in der Geschichte der Volkswirtschaftslehre zu verschiedenen Theorien geführt. Die moderne Theorie hat nach Müller erkannt, "daß eine isolierte Betrachtung des Verteilungsvorganges ungenügend ist. Vielmehr ergeben sich wesentliche Bestimmungsgründe für die Verteilung auch aus der Verwendung der anfallenden Einkommen. So kann z. B., falls die Arbeiter nicht zu sparen bereit sind, ihr Einkommen in seiner Gesamtheit nicht über die Realgröße hinaussteigen,

die ihnen für ihren Konsum zur Verfügung steht. Sobald sie sich aber bereit finden zu sparen, gelingt ihnen auch im Rahmen der Verteilung der Einbruch in die Teilhabe an der Investition und damit - in späteren Perioden - am Vermögenseinkommen"¹. Die einzelnen Ansätze der Verteilungstheorie brauchen in diesem Zusammenhang nicht aufgeführt zu werden, weil nicht die Einkommensverteilung an sich untersucht wird, sondern gezeigt werden soll, wie eine gegebene Verteilung durch die freiwilligen sozialen Leistungen beeinflusst wird.

Die Einkommensbildung, d. h. die Höhe des Volkseinkommens, wird durch verschiedene Faktoren bestimmt. Zu diesen Faktoren zählt der Umfang der Arbeitsteilung in einer Volkswirtschaft. Je mehr Arbeitsvorgänge in der eigenen Haushaltung vorgenommen werden, desto niedriger kann das Volkseinkommen sein, ohne daß - bei gleicher Bevölkerungszahl - der Wohlstand im Vergleich zu einer anderen Volkswirtschaft mit höherem Volkseinkommen und stärkerer Arbeitsteilung geringer ist.

Die Höhe des Volkseinkommens ist weiter abhängig von der Arbeitsproduktivität, von dem technischen Fortschritt, der die Arbeitsproduktivität erhöht, und von dem vorhandenen Kapital, das erlaubt, Produktionsumwege zu wählen.

Die freiwilligen sozialen Leistungen wirken insoweit auf die Einkommensbildung, als diese einzelnen Faktoren, welche die Einkommensbildung bestimmen, durch die freiwilligen sozialen Leistungen berührt werden.

Der Umfang der Arbeitsteilung wird durch die freiwilligen sozialen Leistungen nicht beeinflusst. Auf die Arbeitsproduktivität² und den technischen Fortschritt ist eine direkte Einflußnahme ebenfalls nicht zu erkennen. Dagegen tragen die freiwilligen sozialen Leistungen zur Kapitalbildung, dem Umfang des Kapitalstocks, insofern bei, als die Unternehmer aufgrund eines Teiles der freiwilligen sozialen Leistungen

1) Vgl. J. H. Müller, Artikel: Verteilungstheorie, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Band 8, Freiburg 1963, Sp. 203 ff., hier: Sp. 207/208.

2) Vgl. S. 42/43.

Investitionen vornehmen können. Bei diesem Teil der freiwilligen sozialen Leistungen handelt es sich einmal um diejenigen freiwilligen sozialen Leistungen, die dem Unternehmer, der sie gewährt, weiter kapitalmäßig zur Verfügung stehen, und zum anderen um jene freiwilligen sozialen Leistungen, die von den Arbeitnehmern gespart werden, gleichgültig, ob sie für eine bestimmte Zeit fest angelegt werden oder nicht, und die über die Geldinstitute für Investitionen zur Verfügung stehen.

II. Empirische Daten

1. Einkommensverteilung

Genaue Erhebungen darüber, in welchem Maße die freiwilligen sozialen Leistungen die Einkommensverteilung beeinflussen, liegen nicht vor. Mit Hilfe der im ersten Teil der Arbeit ermittelten Statistiken kann der Einfluß jedoch geschätzt werden. Als Grundlage dienen die Werte der Tabelle "Verteilung des Volkseinkommens", wie sie vom Statistischen Bundesamt im Rahmen der "Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen" veröffentlicht werden¹.

Das Volkseinkommen wird in folgende Gruppen gegliedert:

Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit (Bruttolohn- und Gehaltssumme zuzüglich Arbeitgeberbeiträge zu öffentlichen Einrichtungen der sozialen Sicherung),

Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen,

Unverteilte Gewinne,

Einkommen des Staates aus Unternehmertätigkeit und Vermögen, vermindert um die Zinsen aus öffentlichen Schulden.

Die freiwilligen sozialen Leistungen sind nach Angabe des Statistischen Bundesamtes "nur zu einem geringen Teil im Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit enthalten". Das Statistische Bundesamt führt weiter aus: "Das Einkommen der

1) Vgl. z. B. Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1962, Stuttgart und Mainz 1962, S. 551 ff..

privaten Haushalte aus Unternehmertätigkeit und Vermögen ... umfaßt ... auch die von Unternehmen gewährten freiwilligen Sozialleistungen, soweit sie ... nicht in das Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit einbezogen werden konnten"¹.

Freiwillige soziale Leistungen sind demnach sowohl in den Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit als auch in den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen enthalten. Die Wirkung der freiwilligen sozialen Leistungen auf den Anteil der Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit am Volkseinkommen läßt sich aber nur dann erkennen, wenn der Anteil mit und ohne freiwillige soziale Leistungen verglichen wird. Zu diesem Zweck sind einmal die bereits in den Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit enthaltenen freiwilligen sozialen Leistungen zu eliminieren und den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen zuzuschlagen, zum anderen sind anschließend die gesamten freiwilligen sozialen Leistungen aus den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen auszugliedern und den Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit zuzuordnen.

Die freiwilligen sozialen Leistungen für die Jahre 1950 - 1960 sind aus der Tabelle 6 "Die Bedeutung der freiwilligen sozialen Leistungen in der Bundesrepublik Deutschland" zu ersehen. Ein Teil der freiwilligen sozialen Leistungen ist bereits in den Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit enthalten. Die Höhe dieses Anteils wird mit Hilfe der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 geschätzt. Von den in der Tabelle 4 "Anteil der verschiedenen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957" aufgeführten freiwilligen sozialen Leistungen sind rund 18 v. H. in der Bruttolohn- und Gehaltssumme enthalten, rund 82 v. H. sind nicht

1) Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1962, Stuttgart und Mainz 1962, S. 554.

darin enthalten¹. Dieses Verhältnis wird allgemein angewendet, und zwar sowohl für die freiwilligen sozialen Leistungen, die im Jahr 1957 gewährt, aber nicht in der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 erfaßt werden, als auch für die gesamten freiwilligen sozialen Leistungen der vorhergehenden und folgenden Jahre. Demnach sind jeweils 18 v. H. der in der Tabelle 6 "Die Bedeutung der freiwilligen sozialen Leistungen in der Bundesrepublik Deutschland" aufgeführten freiwilligen sozialen Leistungen aus den Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit zu eliminieren, um das Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit ohne freiwillige soziale Leistungen zu erhalten. Dieses Verfahren ist zwar pauschal, aber es ist dennoch geeignet, den Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung zu zeigen.

In der Tabelle 9 "Der Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Verteilung des Volkseinkommens in der Bundesrepublik Deutschland" (Seite 123/124) ist das Ergebnis zusammengefaßt. In der Spalte 2 der Tabelle ist das Volkseinkommen der Jahre 1950 - 1960 aufgeführt. Die Spalte 3 enthält das Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit ohne freiwillige soziale Leistungen, und in der Spalte 4 ist der prozentuale Anteil des Einkommens aus unselbständiger Tätigkeit am Volkseinkommen wiedergegeben. In der Spalte 5 sind die Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen sowie die unverteilteten Gewinne aufgeführt. Die freiwilligen sozialen Leistungen sind vollständig darin enthalten. Die Spalte 6 gibt den prozentualen Anteil dieser Gruppe am Volkseinkommen wieder. Die Summe dieser beiden Einkommensgruppen ist kleiner als das Volkseinkommen; die Differenz entfällt auf das Einkommen des Staates aus Unternehmertätigkeit und Vermögen, vermindert um die Zinsen auf öffentliche Schulden. In der Spalte 7 werden die freiwilligen sozialen Leistungen genannt, so wie sie im ersten Teil der Arbeit er-

1) Die in der Bruttolohn- und Gehaltssumme enthaltenen freiwilligen sozialen Leistungen sind der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 entnommen. Vgl. Statistisches Bundesamt, Statistik der Bundesrepublik Deutschland, Band 246, a.a.O., S. 12.

Tabelle 9: Der Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Verteilung des Volkseinkommens in der Bundesrepublik Deutschland¹

Jahr	Volks- ein- kommen	Einkommen ² aus				Frei- willige soziale Lei- stungen	Einkommen aus				v.H. des Volksein- kommens
		unselbständiger Tätigkeit (ohne freiwillige soziale Leistungen)		Unternehmertätigkeit und Vermögen ³ (einschließlich frei- williger sozialer Leistungen)			unselbständiger Tätigkeit (einschließlich freiwilliger so- zialer Leistungen)		Unternehmertätigkeit und Vermögen (vermindert um frei- willige soziale Leistungen)		
		v.H. des Volksein- kommens		v.H. des Volksein- kommens			v.H. des Volksein- kommens		v.H. des Volksein- kommens		
		Mill. DM	Mill. DM	Mill. DM	Mill. DM		Mill. DM	Mill. DM	Mill. DM	Mill. DM	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1950	74 510	43 402	58,2	30 228	40,6	3 710	47 112	63,2	26 518	35,6	
1951	90 300	52 516	58,2	36 604	40,5	5 021	57 537	63,7	31 583	35,0	
1952	102 820	58 529	56,9	42 531	41,4	5 783	64 312	62,5	36 748	35,7	
1953	110 610	64 584	58,4	44 116	39,9	6 590	71 174	64,3	37 526	33,9	
1954	119 700	70 522	58,9	47 118	39,4	7 436	77 958	65,1	39 682	33,2	
1955	137 520	80 372	58,4	54 358	39,5	8 710	89 082	64,8	45 648	33,2	
1956	152 080	89 997	59,2	59 153	38,9	10 074	100 071	65,8	49 079	32,3	
1957	165 760	98 477	59,4	63 733	38,4	11 128	109 605	66,1	52 605	31,7	
1958	177 500	106 853	60,2	66 907	37,7	11 928	118 781	66,9	54 979	31,0	
1959	191 760	114 389	59,7	73 791	38,5	12 782	127 171	66,3	61 009	31,8	
1960	219 370	130 977	59,7	84 313	38,4	14 630	145 607	66,4	69 683	31,8	

Fortsetzung von Seite 123

- 1) 1950 - 1959 Bundesgebiet ohne Saarland und Berlin
1960 Bundesgebiet ohne Berlin
- 2) Die Summe der beiden Einkommensgruppen ist niedriger als das Volkseinkommen; der Rest entfällt auf das Einkommen des Staates aus Unternehmertätigkeit und Vermögen (vermindert um die Zinsen auf öffentliche Schulden).
- 3) Einschließlich unverteilte Gewinne

Quelle: Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1961, Stuttgart und Mainz 1961,

S. 550.

Statistisches Bundesamt,
Stuttgart und Mainz 1963,

S. 544.

Tabelle 6 "Die Bedeutung der freiwilligen sozialen Leistungen in der Bundesrepublik Deutschland".

mittelt und in Tabelle 6 "Die Bedeutung der freiwilligen sozialen Leistungen in der Bundesrepublik Deutschland" zusammengefaßt worden sind. Die Spalten 8 bis 11 sind entsprechend den Spalten 2 bis 6 gegliedert. Der Unterschied gegenüber den Spalten 2 bis 6 besteht darin, daß die freiwilligen sozialen Leistungen den Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit zugeschlagen und aus den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen eliminiert worden sind.

In der Tabelle sind die Spalten 4 und 9 bzw. 6 und 11 zu vergleichen, in denen die Anteile der einzelnen Einkommensgruppen am Volkseinkommen mit und ohne freiwillige soziale Leistungen wiedergegeben sind. Der Vergleich wird nicht dadurch beeinträchtigt, daß ein Teil der freiwilligen sozialen Leistungen wie im Abschnitt A des dritten Teiles aufgeführt wird - für die Arbeitnehmer kein Einkommen darstellt. Dieser Teil ist relativ gering, so daß ein Vergleich nicht beeinträchtigt wird.

Der Anteil der Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit (ohne freiwillige soziale Leistungen) am Volkseinkommen ist in den Jahren 1950 bis 1960 bei geringfügigen Schwankungen von 58,2 v. H. auf 59,7 v. H. gestiegen, d. h. um 1,5 Punkte. Werden die freiwilligen sozialen Leistungen in die Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit einbezogen - wie in Spalte 9 -, dann steigt der Anteil im Jahre 1950 auf 63,2 v. H. und im Jahre 1960 auf 66,4 v. H.. Der Anteil der Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit wird durch die freiwilligen sozialen Leistungen erhöht. Insbesondere fällt auf, daß der Anteil am Volkseinkommen, um den sich das Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit infolge der freiwilligen sozialen Leistungen erhöht, seit 1950 ständig steigt.

Erhöht sich der Anteil 1950 um 5,0 v. H. des Volkseinkommens, so steigt er über 5,9 v. H. im Jahre 1953 und 6,6 v. H. im Jahre 1956 auf 6,7 v. H. im Jahre 1960. In den letzten vier erfaßten Jahren hat sich die Änderung etwa auf dieser Höhe stabilisiert. Dies kann allerdings darauf zurückzuführen sein, daß in den Jahren nach 1957 die freiwilligen sozialen Leistungen analog der Ergebnisse von 1957 geschätzt wurden,

d. h. es wurde angenommen, daß die freiwilligen sozialen Leistungen im Verhältnis zur bereinigten Bruttolohn- und Gehaltssumme nicht mehr gestiegen sind¹.

Der Anteil der Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen (einschließlich unverteilte Gewinne) ist ohne Berücksichtigung der freiwilligen sozialen Leistungen von 40,6 v. H. im Jahre 1950 auf 38,4 v. H. im Jahre 1960 gefallen (Spalte 6). Werden die freiwilligen sozialen Leistungen aus dieser Einkommensgruppe eliminiert (Spalte 11), dann sinkt der Anteil auf 35,6 v. H. im Jahre 1950 und geht auf 31,8 v. H. im Jahre 1960 zurück. Gegenüber dem Vergleich ohne Berücksichtigung der freiwilligen sozialen Leistungen mindert sich der Anteil um weitere 1,6 Punkte, was etwa dem wachsenden Anteil der Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit entspricht.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß ein Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung nicht ausgeschlossen werden kann. Bei einer vollständigen Eingliederung der freiwilligen sozialen Leistungen in den Anteil der Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit am Volkseinkommen erhöht sich dieser Anteil. Diese statistisch bedingte Änderung verstärkte sich in den Jahren von 1950 - 1960 sogar in geringfügigem Maße, was jedoch darauf zurückzuführen sein kann, daß bei der Ermittlung der Werte öfter geschätzt werden mußte.

2. Einkommensbildung

Wie in der Einführung zum dritten Teil erläutert wird, sind für die Einkommensbildung verschiedene Faktoren maßgebend. Die Kapitalbildung als einer dieser Faktoren wird durch Investitionen gefördert, die ein Teil der freiwilligen sozialen Leistungen ermöglicht. Investitionen kann der Unternehmer vornehmen, der freiwillige soziale Leistungen jener Art gewährt, über die er weiter verfügen kann, und Investitionen können mit jenem Teil der freiwilligen sozialen Leistungen finanziert werden, der von den Arbeitnehmern gespart wird.

1) Vgl. S. 32.

Über den Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Investitionshöhe sind wenig Zahlen vorhanden, so daß in größerem Maße geschätzt werden muß. In Anbetracht der damit verbundenen Unsicherheit wird der Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Investitionshöhe lediglich für das Jahr 1957 gezeigt, für das die Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 als Grundlage dienen kann.

Als erstes wird untersucht, welchen Umfang diejenigen freiwilligen sozialen Leistungen erreichen, über die der Unternehmer weiter verfügen kann. Wie aus der Tabelle 4 "Anteil der verschiedenen Arten der freiwilligen sozialen Leistungen in einzelnen Wirtschaftsabteilungen der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 1957" hervorgeht, betrugen die Jahresrückstellungen für spätere Altersversorgungsleistungen 17,1 v. H. und die Zuweisungen an Pensions- und Unterstützungskassen 6,8 v. H., zusammen 23,9 v. H. der erfaßten freiwilligen sozialen Leistungen. Dieser Prozentsatz kann nicht auf die in der Gesamtwirtschaft gewährten freiwilligen sozialen Leistungen angewendet werden, weil die in der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 nicht erfaßten Wirtschaftsabteilungen, wie Landwirtschaft und Handwerk, kaum mit Rückstellungen für Pensionen und mit selbständigen Pensions- und Unterstützungskassen arbeiten. Der Anteil von 23,9 v. H. der freiwilligen sozialen Leistungen, über den der Unternehmer weiter verfügen kann, wird deshalb im Verhältnis der erfaßten zu den gesamten freiwilligen sozialen Leistungen gemindert. Bezogen auf die in der Gesamtwirtschaft gewährten freiwilligen sozialen Leistungen, wird dann der Anteil etwa 13 v. H. betragen.

Als zweite Gruppe der freiwilligen sozialen Leistungen, mit deren Hilfe Investitionen finanziert werden können, ist jener Teil der freiwilligen sozialen Leistungen anzusehen, der von den Arbeitnehmern gespart wird. Im Vergleich zu den Angestellten wird die Sparleistung bei den Arbeitern niedriger sein, weil sie in der Regel ein niedrigeres Einkommen beziehen und außerdem erheblich weniger freiwillige soziale Lei-

stungen erhalten als die Angestellten. Da den Arbeitern zwar ein relativ niedriger, insgesamt jedoch höherer Betrag an freiwilligen sozialen Leistungen zufließt als den Angestellten¹, wird die niedrigere Sparleistung der Arbeiter den Umfang der insgesamt gesparten freiwilligen sozialen Leistungen wesentlich beeinflussen. Der Anteil an gesparten freiwilligen sozialen Leistungen wird deshalb mit etwa 10 v. H. angenommen². Da dieser Prozentsatz sich auf jene Arten der freiwilligen sozialen Leistungen bezieht, die dem Arbeitnehmer in Geld zufließen (ohne Pensionszahlungen), mindert er sich - bezogen auf die in der Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 1957 erfaßten freiwilligen sozialen Leistungen - auf etwa 5 v. H.. Dieser Prozentsatz kann auch für die in der Gesamtwirtschaft gewährten freiwilligen sozialen Leistungen angenommen werden.

Der Anteil der freiwilligen sozialen Leistungen, der 1957 zur Finanzierung von Investitionen zur Verfügung stand, belief sich demnach auf 13 v. H. + 5 v. H. = 18 v. H. der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen. In Tabelle 6 "Die Bedeutung der freiwilligen sozialen Leistungen in der Bundesrepublik Deutschland" werden für 1957 freiwillige soziale Leistungen in Höhe von 11,1 Mrd. DM ausgewiesen, d. h., daß rund 2,0 Mrd. DM freiwillige soziale Leistungen für Investitionen verwendet werden konnten.

Die Netto-Anlageinvestitionen und Vorratsinvestitionen der Unternehmen betrugen 1957 rund 28,2 Mrd. DM³. Wird angenommen, daß die aus gesparten freiwilligen sozialen Leistungen verfügbaren Mittel im Jahr 1957 auch vollständig investiert wurden, dann konnten etwa 7 v. H. der Netto-Anlageinvestitionen und der Vorratsinvestitionen durch die freiwilligen

1) Vgl. S. 30.

2) Vgl. Die Vermögensbildung und ihre Finanzierung im Jahre 1957, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Juni 1958, S. 43 ff., wo auf S. 44 die Sparquote der privaten Haushalte im Jahr 1957 mit 8,2 v. H. angegeben wird.

3) Vgl. Die Vermögensbildung und ihre Finanzierung im Jahre 1959, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Juli 1960, S. 55 ff., hier: S. 56 (Tabelle).

sozialen Leistungen finanziert werden.

III. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung, dargestellt an Modellen

1. Allgemeines

Die empirischen Daten zeigen, daß die freiwilligen sozialen Leistungen die Einkommensverteilung zugunsten der Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit möglicherweise beeinflussen. In diese empirischen Daten gehen jedoch verschiedene Einflüsse ein¹, wie z. B. eine Änderung der Zahl der Erwerbstätigen, so daß es notwendig ist, ein Modell auszuarbeiten, um die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung isoliert zu erhalten. Die empirischen Daten lassen außerdem die Tatsache unberücksichtigt, daß nur ein Teil der Arbeitnehmer freiwillige soziale Leistungen erhält und nur ein Teil der Unternehmer freiwillige soziale Leistungen gewährt. Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung der Gruppen der Arbeitnehmer, die freiwillige soziale Leistungen erhalten bzw. nicht erhalten, und der Unternehmer, die freiwillige soziale Leistungen gewähren bzw. nicht gewähren, sind daher ebenfalls modellmäßig zu erläutern.

Im folgenden werden mehrere Fälle untersucht. Zunächst wird geprüft, wie die freiwilligen sozialen Leistungen die Einkommensverteilung auf zwei Gruppen von Einkommensempfängern beeinflussen, nämlich auf die Gruppe der Arbeitnehmer und die Gruppe der Unternehmer, die zusammen das gesamte Volkseinkommen erhalten sollen. Es wird angenommen, daß die freiwilligen sozialen Leistungen nicht zur Finanzierung von Investitionen beitragen und daß die Wirtschaft vollbeschäftigt ist, d. h. daß jede zusätzliche Nachfrage zu einer Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus führt.

In einem weiteren Abschnitt wird unter den gleichen Voraussetzungen die Einkommensverteilung innerhalb der Gruppen der

1) Vgl. J. H. Müller, Determinanten der Lohnquote, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Band 119, 1963, S. 300 ff..

Arbeitnehmer und Unternehmer dargestellt.

2. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Anteile der Arbeitnehmer und Unternehmer am Volkseinkommen

In dem Modell betrage das Volkseinkommen 1 000 E (Einheiten), von denen 600 auf die Gruppe der Arbeitnehmer entfallen und 400 auf die der Unternehmer. In der Periode 1 sind keine freiwilligen sozialen Leistungen vorhanden. Am Ende der Periode 1 gewähren die Unternehmer 50 E freiwillige soziale Leistungen, die überwältzt werden sollen, d. h. die freiwilligen sozialen Leistungen werden in der Periode 2 von den Arbeitnehmern vollständig ausgegeben. Die Nachfrageerhöhung bewirkt, daß das allgemeine Preisniveau sich so erhöht, daß die gesamten freiwilligen sozialen Leistungen wieder als höhere Gewinne den Unternehmern zufließen.

Modell 1

	insgesamt	Volkseinkommen			
		Arbeitnehmer		Unternehmer	
		insgesamt	v.H.des Volkseinkommens	insgesamt	v.H.des Volkseinkommens
Periode 1	1 000	600	60	400	40
Periode 2	1 050	650	61,9	400	38,1
Änderung in v.H.	+ 5	+ 8,3	+ 3,2	-	- 4,7

Der Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen steigt von 60 v. H. auf 61,9 v. H., derjenige der Unternehmer fällt von 40 v. H. auf 38,1 v. H.. Obwohl die Unternehmer 12,5 v. H. ihres Einkommens (= 5 v. H. des Anteiles am Volkseinkommen der Periode 1) als freiwillige soziale Leistungen ausschütten, sinkt ihr Anteil am Volkseinkommen nur um 1,9 v. H..

Das um 5 v. H. höhere Preisniveau bewirkt, daß der Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen real nur um 3,2 v. H. steigt, obwohl ihr Einkommen um 8,3 v. H. zunimmt.

Bisher wurde unterstellt, daß die gesamten freiwilligen sozialen Leistungen als zusätzliche Nachfrage auf den Markt treten. Sparen die Arbeitnehmer einen Teil der freiwilligen sozialen Leistungen oder schränken die Unternehmer infolge der freiwilligen sozialen Leistungen die Nachfrage ein - wenn die Annahme fallen gelassen wird, daß sich die Unternehmer bei Einführung freiwilliger sozialer Leistungen hinsichtlich ihrer Nachfrage nach Investitionsgütern und hinsichtlich ihres Verbrauches gleichartig verhalten -, dann ist der Nachfragezuwachs geringer als die freiwilligen sozialen Leistungen. Das allgemeine Preisniveau erhöht sich weniger, was zur Folge hat, daß sich der Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen auch real stärker erhöht. Im Extremfall, wenn keine zusätzliche Nachfrage auf den Markt tritt und das Preisniveau unverändert bleibt, fällt die reale Steigerung mit der nominalen zusammen.

Die Änderung des relativen Anteils der Unternehmer am Volkseinkommen wird durch den Nachfragezuwachs und die Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus bestimmt. Beide Faktoren treten nur gleichzeitig auf, wirken aber entgegengesetzt. Während der Nachfragezuwachs zusätzliche Gewinne mit sich bringt und den relativen Anteil am Volkseinkommen damit erhöht, mindert die gleichzeitige Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus diesen relativen Anteil. Tritt kein Nachfragezuwachs ein, dann ermäßigt sich der relative Anteil am Volkseinkommen entsprechend der gesamten freiwilligen sozialen Leistungen (im Modell von 40 v. H. auf 35 v. H.). Erscheinen die gesamten freiwilligen sozialen Leistungen als zusätzliche Nachfrage, dann wird der relative Anteil ausschließlich infolge des höheren allgemeinen Preisniveaus und des daraus resultierenden höheren nominalen Volkseinkommens geschmälert (im Modell von 40 v. H. auf 38,1 v. H.). Zwischen diesen beiden Grenzfällen wird sich der relative Anteil effektiv bewegen.

3. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Anteile verschiedener Arbeitnehmergruppen am Volkseinkommen

Das im letzten Abschnitt erläuterte Modell wird in der Weise variiert, daß die Arbeitnehmer in zwei Gruppen geteilt werden, diejenigen Arbeitnehmer, die freiwillige soziale Leistungen erhalten, und diejenigen, die keine erhalten. Der Anteil dieser beiden Gruppen soll ohne freiwillige soziale Leistungen gleich hoch sein. Alle anderen Daten bleiben unverändert.

Modell 2

	Volkseinkommen				Anteil der		
	Arbeitnehmer		Unternehmer				
	ins-ge-samt	die freiwillige soziale Leistungen erhalten	die keine freiwilligen sozialen Leistungen erhalten		ins-ge-samt	v.H.des Volkseinkommens	
	ins-ge-samt	v.H.des Volkseinkommens	ins-ge-samt	v.H.des Volkseinkommens	ins-ge-samt	v.H.des Volkseinkommens	
Periode 1	1 000	300	30	300	30	400	40
Periode 2	1 050	350	33,3	300	28,6	400	38,1
Änderung in v.H.	+ 5	+ 16,7	+ 11,1	-	- 4,7	-	- 4,7

Wiederum werden in der Periode 1 noch keine freiwilligen sozialen Leistungen gewährt. Erst am Ende der Periode 1 gewähren die Unternehmer dem einen Teil der Arbeitnehmer 50 E (Einheiten) freiwillige soziale Leistungen, die voll überwältzt werden sollen. Das Einkommen der begünstigten Arbeitnehmer erhöht sich in der Periode 2 auf 350 E. Das allgemeine Preisniveau steigt in der Periode 2, und die Unternehmer erzielen zusätzliche Gewinne, so daß schließlich die Unternehmer wieder ihr ursprüngliches Einkommen in Höhe von 400 E und die Arbeitnehmer 350 E bzw. 300 E erhalten.

Der Anteil der begünstigten Arbeitnehmer am Volkseinkommen erhöht sich von 30 v. H. auf 33,3 v. H., derjenige der Arbeitnehmer, die keine freiwilligen sozialen Leistungen erhalten, sinkt infolge des höheren Preisniveaus auf 28,6 v.H.. Der Anteil der Unternehmer ermäßigt sich - wie im Modell 1 - von 40 v. H. auf 38,1 v. H.. Allein die Arbeitnehmer, denen freiwillige soziale Leistungen zufließen, können ihren Anteil erhöhen, obwohl durch das gestiegene Preisniveau der reale Zuwachs gegenüber dem nominalen zurückbleibt.

Wie weit der Anteil dieser Arbeitnehmer am Volkseinkommen sich erhöht, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Zunächst ist der Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen maßgebend; bei höheren freiwilligen sozialen Leistungen werden die im Modell ersichtlichen Tendenzen verstärkt, bei niedrigeren vermindert. Weiter ist der Nachfragezuwachs, der durch die Sparneigung der Arbeitnehmer und die evtl. niedrigere Nachfrage der Unternehmer beeinflusst wird, und die daraus resultierende Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus zu erwähnen. Ausschlaggebend aber ist der Anteil am Volkseinkommen, den die begünstigten Arbeitnehmer haben, bevor ihnen freiwillige soziale Leistungen zufließen. Je höher dieser Anteil ist, desto geringer wird sich - bei gegebenen freiwilligen sozialen Leistungen und gegebenem Nachfragezuwachs - ihr Anteil am Volkseinkommen erhöhen. Der Unterschied zwischen nominaler und realer Erhöhung wird gleichbleiben, bedingt durch die gleiche Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus.

Der Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen, die keine freiwilligen sozialen Leistungen erhalten, sinkt, weil das Volkseinkommen nominal steigt, während ihr Einkommen unverändert bleibt. In welchem Maße sich ihr Anteil mindert, wird ausschließlich durch die Änderung des nominalen Volkseinkommens bestimmt.

4. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Anteile verschiedener Unternehmergruppen am Volkseinkommen

Das Ausgangsmodell wird nochmals variiert, und zwar werden die Arbeitnehmer in einer Gruppe zusammengefaßt, während bei den Unternehmern zwei Gruppen unterschieden werden, einmal die Unternehmer, die freiwillige soziale Leistungen gewähren, und zum anderen die Unternehmer, die keine freiwilligen sozialen Leistungen gewähren. Der Anteil beider Unternehmergruppen am Volkseinkommen sei gleich hoch. Alle anderen Daten werden beibehalten. Die von den Unternehmern gewährten freiwilligen sozialen Leistungen sollen überwälzt werden.

Modell 3

	Volkseinkommen							
	insgesamt	Arbeitnehmer				Unternehmer		
				Anteil der		die freiwillige soziale Leistungen gewähren		die keine freiwilligen sozialen Leistungen gewähren
		insgesamt	v.H.des Volkseinkommens	insgesamt	v.H.des Volkseinkommens	insgesamt	v.H.des Volkseinkommens	
Periode 1	1 000	600	60	200	20	200	20	
Periode 2	1 050	650	61,9	175	16,7	225	21,4	
Änderung in v.H.	+ 5	+ 8,3	+ 3,2	- 12,5	- 16,5	+ 12,5	+ 7	

Die am Ende der Periode 1 gewährten freiwilligen sozialen Leistungen führen in Periode 2 zu höherer Nachfrage und bei einer Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus zu zusätzlichen Gewinnen bei den Unternehmern. In dem Modell wird unterstellt, daß beide Unternehmergruppen in gleichem Umfang von dem Nachfragezuwachs profitieren.

Der Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen steigt von

60 v. H. auf 61,9 v. H.. Der Anteil der Unternehmer, die freiwillige soziale Leistungen gewähren, fällt von 20 v. H. auf 16,7 v. H., derjenige der Unternehmer, die keine freiwilligen sozialen Leistungen gewähren, wächst von 20 v. H. auf 21,4 v. H..

Die Tatsache, daß bei einem Nachfragezuwachs und einer entsprechenden Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus die freiwilligen sozialen Leistungen wieder als zusätzliche Gewinne den Unternehmern zufließen, bedeutet demnach nicht, daß automatisch die Unternehmer, die freiwillige soziale Leistungen gewähren, auch daraus den meisten Nutzen ziehen. Bestimmend für den zusätzlichen Gewinn und den Anteil am Volkseinkommen sind: Der ursprüngliche Anteil der Unternehmer, die freiwillige soziale Leistungen gewähren, am Volkseinkommen; je höher ihr Anteil ist, desto weniger wird sich - bei gleichem Nachfragezuwachs und gleicher Änderung des Preisniveaus in beiden Unternehmergruppen - ihr Anteil am Volkseinkommen ändern, der Nachfragezuwachs und die Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus. Das Preisniveau kann sich bei den beiden Unternehmergruppen verschieden ändern, wenn der Anteil der einzelnen Märkte, auf die sich der Nachfragezuwachs verteilt, unterschiedlich hoch ist. Innerhalb eines Marktes wird sich der Nachfragezuwachs jedoch gleichmäßig verteilen, so daß - übertragen auf die Realität - jene Unternehmen bevorzugt werden, die niedrige freiwillige soziale Leistungen gewähren, und das sind vor allem die kleinen Unternehmen.

IV. Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensbildung

1. Allgemeines

Das Volkseinkommen wird durch mehrere Faktoren bestimmt, die im einzelnen im Abschnitt B I "Begriffserläuterungen" aufgeführt wurden. Von diesen Faktoren ist im Hinblick auf die freiwilligen sozialen Leistungen die Kapitalbildung bzw. der Einfluß der aus den freiwilligen sozialen Leistungen finanzierten Investitionen zu untersuchen.

Das Sparen und die damit ermöglichten Investitionen lösen

zwei Effekte aus. Einmal werden die vorhandenen Produktionskapazitäten erweitert, so daß - wenn von einem Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage ausgegangen wird - das potentielle Angebot zunimmt und die Produktionskapazitäten immer weniger ausgelastet werden. Zum anderen führen die Investitionen unmittelbar zu Einkommenserhöhungen und schaffen damit zusätzliche Nachfrage. Beide Wirkungen, das zusätzliche Angebot infolge der Kapazitätserweiterung und die zusätzliche Nachfrage infolge des einkommenserhöhenden Effektes der Investitionen, müssen sich entsprechen, um das Gleichgewicht zu erhalten.

Diese Wirkungen werden in den modernen Wachstumstheorien untersucht. Bombach¹ z. B. leitet modellmäßig ab, daß sich die Wachstumsrate des Volkseinkommens als Quotient aus der Sparrate des Einkommens und des Kapitalkoeffizienten bestimmen läßt. Der Kapitalkoeffizient² ist das Verhältnis zwischen Kapitalstock und Volkseinkommen eines Jahres³.

Auf die freiwilligen sozialen Leistungen übertragen, bedeutet dies, daß ihr Einfluß auf die reale Erhöhung des Volkseinkommens am Umfang der von den Arbeitnehmern gesparten freiwilligen sozialen Leistungen und an dem Kapitalkoeffizienten der durch freiwillige soziale Leistungen finanzierten Investitionen beurteilt werden kann. Die einkommensbildenden Wirkungen sind c. p. umso größer, je höher die Sparquote bei den freiwilligen sozialen Leistungen und je kleiner der Kapitalkoeffizient bei den Investitionen ist.

Im folgenden wird erörtert, in welchem Maße die freiwilli-

- 1) Vgl. G. Bombach, Zur Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Band 70 (1953), S. 110 ff..
- 2) Vgl. G. Bombach, Zur Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, a.a.O., S. 116 ff.. Bombach berücksichtigt bei dem Kapitalkoeffizienten noch den Ausnutzungsgrad der Produktionsanlagen.
- 3) Vgl. J. H. Müller, Sparen als Investitions-Voraussetzung und als Nachfrage-Ausfall, in: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von F. Voigt, Bd. 1, Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin 1958, S. 105 ff., hier: S. 114.

gen sozialen Leistungen zur Finanzierung von Investitionen beitragen und ob sich der Kapitalkoeffizient bei den durch freiwillige soziale Leistungen ermöglichten Investitionen von dem gesamtwirtschaftlichen Kapitalkoeffizienten unterscheidet.

2. Der Einfluß der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Finanzierung von Investitionen

Zunächst wird geprüft, welche Sparquote bei den freiwilligen sozialen Leistungen zu erwarten ist, sodann, für welche Zeitspannen die von den Arbeitnehmern gesparten freiwilligen sozialen Leistungen für Investitionen zur Verfügung stehen, und schließlich, ob damit zu rechnen ist, daß die von den Arbeitnehmern gesparten freiwilligen sozialen Leistungen auch für Investitionen verwendet werden.

Bei den freiwilligen sozialen Leistungen, die den Arbeitnehmern in Geld zufließen, ist zwischen dem Zeitpunkt der Gewährung und dem des Zufließens zu unterscheiden. Fallen beide Zeitpunkte zusammen, so können die Arbeitnehmer über die freiwilligen sozialen Leistungen sofort verfügen und werden sie teilweise sparen. Fallen die Zeitpunkte nicht zusammen - das ist praktisch bei den Pensionsrückstellungen und den Zuweisungen an Unterstützungskassen der Fall -, dann können die Arbeitnehmer nicht sofort über die freiwilligen sozialen Leistungen verfügen. Diese freiwilligen sozialen Leistungen sind voll als Sparbetrag der Arbeitnehmer anzusehen.

Der Umfang der beiden Sparformen wird von verschiedenen Faktoren beeinflußt.

In welchem Maße die Arbeitnehmer freiwillige soziale Leistungen sparen, über die sie sofort verfügen, ist zunächst abhängig von der Höhe der freiwilligen sozialen Leistungen, die ihnen in Geld zufließen. Je höher dieser Anteil ist, umso höher wird nicht nur der absolute, sondern auch der relative Betrag sein, der gespart wird. Weiter wird die Verteilung auf Arbeiter und Angestellte bzw. Arbeitnehmer mit hohem und niedrigem Einkommen eine Rolle spielen, da anzunehmen ist, daß bei höherem Einkommen auch ein höherer Teil der

freiwilligen sozialen Leistungen gespart wird. Die Sparneigung wird außerdem durch gesetzliche Maßnahmen beeinflusst, z. B. durch das Gesetz zur Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer¹ und das Sparprämiengesetz².

Für den Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen, über die der Arbeitnehmer nicht sofort verfügt, sind naturgemäß andere Faktoren maßgebend. Das Risiko für die Unternehmer, sich mit derartigen freiwilligen sozialen Leistungen langfristig zu binden, d. h. Pensionsrückstellungen zu bilden und selbständige Unterstützungskassen zu gründen, wird weitgehend dadurch abgebaut, daß die Aufwendungen als Betriebsausgaben steuerlich abzugsfähig sind. Je höher der Unternehmergewinn steuerlich belastet wird, desto eher wird der Unternehmer geneigt sein, diese freiwilligen sozialen Leistungen zu gewähren³. Weiter spielt die Art und der Umfang der Sozialversicherung eine Rolle. Hohe Renten aus der Arbeiterrentenversicherung bzw. der Angestelltenversicherung lassen aus der Sicht des Unternehmers wenig Platz für zusätzliche betriebliche Renten. Ein Unternehmer kann mit Rücksicht auf die aktiven Arbeitnehmer nur soviel betriebliche Rente gewähren, daß der frühere Arbeitnehmer zusammen mit der Rente aus der Sozialversicherung kein höheres Einkommen bezieht als vergleichbare Arbeitnehmer im aktiven Dienst.

Eine generelle Aussage über die Höhe der Sparquote bei den freiwilligen sozialen Leistungen ist demnach aus vielfältigen Gründen nicht möglich. Es kann lediglich vermutet werden, daß sie infolge des Anteils der für den Arbeitnehmer nicht sofort verfügbaren freiwilligen sozialen Leistungen höher ist als die allgemeine Sparquote der Arbeitnehmer. Fraglich ist auch, ob die Sparquote bei den freiwilligen sozialen Leistungen über einen längeren Zeitraum konstant bleibt, weil insbesondere steuerliche Bestimmungen sich än-

1) Vgl. S. 67.

2) Gesetz über die Gewährung von Prämien für Sparleistungen (Spar-Prämiengesetz) vom 5. Mai 1959, BGBl., Teil I, S. 241.

3) Vgl. S. 7.

dern, welche die Sparneigung bei den Arbeitnehmern fördern oder die Unternehmer bewegen, Pensionsrückstellungen zu bilden.

Die beiden Sparformen unterscheiden sich nicht nur dadurch, daß ihr Umfang von verschiedenen Faktoren beeinflusst wird, weitere Unterschiede bestehen hinsichtlich der Dauer, während der die Mittel für Investitionen verwendet werden können, und hinsichtlich der Verbindung von Sparer und Investor.

Soweit die freiwilligen sozialen Leistungen, über die der Arbeitnehmer sofort verfügt, gespart werden, geschieht das in der Weise, daß der Arbeitnehmer bei Geldinstituten Sparkonten unterhält oder Wertpapiere kauft. Die längerfristige Anlage ist nur dann sicher, wenn steuerliche Vergünstigungen beansprucht werden, da diese mit einer Sperrfrist gekoppelt sind. Im anderen Falle ist die Anlagedauer unbestimmt, obwohl vermutet werden kann, daß Arbeitnehmer Wertpapiere vornehmlich unter dem Gesichtspunkt kaufen, sie längere Zeit zu behalten. Eine Verbindung zwischen Sparer und Investor ist bei diesen von den Arbeitnehmern gesparten freiwilligen sozialen Leistungen nur bei Wertpapieren gegeben. Bei dem Kontensparen tritt das Geldinstitut zwischen Sparer und Investor.

Bei den freiwilligen sozialen Leistungen, über die der Arbeitnehmer nicht sofort verfügt und die in vollem Umfang als Sparleistung des Arbeitnehmers angesehen werden können, ist der Investor von vornherein bestimmt. Nur diejenigen Unternehmen, welche diese freiwilligen sozialen Leistungen gewähren, können sie für Investitionen verwenden. Die Pensionsrückstellungen und die Darlehen der selbständigen Unterstützungskassen stehen den Unternehmen in der Zeit zur Verfügung, in der sie noch nicht für Rentenzahlungen an Arbeitnehmer gebraucht werden, d. h. vom Zeitpunkt der Rückstellung bzw. der Zuweisung an bis zum Zeitpunkt der Rentenauszahlung. Dieser Zeitraum wird im Vergleich zu der ersten Gruppe der von den Arbeitnehmern gesparten freiwilligen sozialen Leistungen größer sein. Im einzelnen ist der Zeitraum abhängig

u. a. vom Zeitpunkt der Rückstellung bzw. Zuweisung, vom Alter der begünstigten Personen und von Invaliditätsfällen. Bei Eintritt des Versorgungsfalles wird in der Regel nicht das Kapital, sondern eine Rente ausbezahlt, so daß während einer Zeitspanne, die der Lebenserwartung entspricht, die Mittel sich nur allmählich mindern.

Die von den Arbeitnehmern gesparten freiwilligen sozialen Leistungen stehen den Investoren für unterschiedliche Zeitspannen zur Verfügung. Soweit sie aus freiwilligen sozialen Leistungen stammen, über welche der Arbeitnehmer sofort verfügt, sind überwiegend nur kurzfristige Investitionen möglich. Die anderen als Sparleistung der Arbeitnehmer geltenden freiwilligen sozialen Leistungen dagegen können langfristig investiert werden. Diese Investitionen sind den Unternehmen vorbehalten, welche Pensionsrückstellungen bilden und selbständige Unterstützungskassen gründen.

3. Der Kapitalkoeffizient der durch freiwillige soziale Leistungen ermöglichten Investitionen

Der Kapitalkoeffizient gibt das Verhältnis zwischen Volkvermögen und Volkseinkommen eines Jahres wieder. Zu fragen ist, ob für die von den freiwilligen sozialen Leistungen ermöglichten Investitionen ein anderer Kapitalkoeffizient gilt als in der Gesamtwirtschaft. Der gesamtwirtschaftliche Kapitalkoeffizient ist ein Durchschnittswert. Bei Investitionen für Maschinen ist z. B. mit einem anderen Kapitalkoeffizienten zu rechnen als bei Investitionen für den Brückenbau.

Auch für die mit den freiwilligen sozialen Leistungen ermöglichten Investitionen werden unterschiedliche Kapitalkoeffizienten gelten. Wie Ehrlicher nachweist¹, läßt sich "ein ganz eindeutiger Zusammenhang der Höhe des Kapazitätseffektes² mit der Art der vorgenommenen Investitionen konstatie-

- 1) Vgl. W. Ehrlicher, Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Formen des Sparens, in: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von F. Voigt, Bd. 1, Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin 1958, S. 117 ff., hier: S. 122.
- 2) Der Kapazitätseffekt ist in diesem Fall als die Erhöhung des Güterangebotes pro Jahr aufzufassen.

ren, und zwar ist dieser Zusammenhang durch den Zeitfaktor - nämlich die Lebensdauer der Investition - gegeben. Bei gleicher Höhe des investierten Betrages wird der Kapazitätseffekt einer Investition von langer Lebensdauer gering und umgekehrt derjenige einer Investition von kurzer Lebensdauer entsprechend hoch sein". Ein niedriger jährlicher Kapazitätseffekt ist gleichbedeutend mit einem hohen Kapitalkoeffizienten - und umgekehrt.

Der Kapitalkoeffizient bei den durch freiwillige soziale Leistungen ermöglichten Investitionen wird demzufolge niedriger sein als der allgemeine Kapitalkoeffizient, weil bei Investitionen in der Industrie nicht mit einer Lebensdauer wie bei den öffentlichen Investitionen zu rechnen ist, die aber von dem allgemeinen Kapitalkoeffizienten mit berücksichtigt werden.

V. Zusammenfassung

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung und -bildung lassen sich empirisch nachweisen. Die freiwilligen sozialen Leistungen erhöhen - statistisch richtig zugeordnet - den Anteil der Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit am Volkseinkommen. In der Zeit von 1950 bis 1960 verstärkte sich möglicherweise diese Wirkung.

Die Einkommensbildung wird durch die Investitionen gefördert, die aufgrund gesparter freiwilliger sozialer Leistungen möglich sind. Für 1957 ergab eine überschlägige Berechnung, daß etwa 7 v. H. der Netto-Anlageinvestitionen und Vorratsinvestitionen der Unternehmen durch gesparte freiwillige soziale Leistungen finanziert wurden.

Die modellmäßige Untersuchung der Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommensverteilung führt zu dem Ergebnis, daß der relative Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen durch die freiwilligen sozialen Leistungen zwar erhöht wird, die gleichzeitig eintretende Erhöhung des Preisniveaus den relativen Anteil aber wieder schmälert. In-

folge des höheren Preisniveaus erhalten die Arbeitnehmer, die keine freiwilligen sozialen Leistungen beziehen, einen geringeren Anteil am Volkseinkommen. Unternehmer, die keine freiwilligen sozialen Leistungen gewähren, erhöhen ihren Anteil am Volkseinkommen, sofern sie an dem Nachfragezuwachs aufgrund der freiwilligen sozialen Leistungen teilhaben.

Soweit die freiwilligen sozialen Leistungen gespart werden, tragen sie zur Kapitalbildung und damit langfristig zur Erhöhung des realen Volkseinkommens bei.

C. Zusammenfassung des dritten Teiles

Die Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf die Einkommen wurden im einzelnen bei der Einkommensbildung - unterschieden nach den Wirkungen auf das Einkommen des einzelnen Arbeitnehmers und Unternehmers sowie der Wirkung auf das reale Volkseinkommen - und bei der Einkommensverteilung untersucht.

Nicht alle freiwilligen sozialen Leistungen erhöhen das Einkommen des Arbeitnehmers. Der reale Wert der freiwilligen sozialen Leistungen wird zudem durch Erhöhungen des Preisniveaus geschmälert. Bei dem Unternehmer mindern die freiwilligen sozialen Leistungen das Einkommen, jedoch ruft ein gleichartiges Verhalten aller Unternehmer bei der Gewährung freiwilliger sozialer Leistungen zusätzliche Gewinne hervor. Infolge der unterschiedlichen Änderung des Preisniveaus auf den einzelnen Märkten wird das Realeinkommen des Unternehmers relativ weniger geschmälert als dasjenige des Arbeitnehmers.

Die Einkommensverteilung wird durch die freiwilligen sozialen Leistungen zugunsten des relativen Anteils der Arbeitnehmer geändert. Infolge von Erhöhungen des Preisniveaus ist diese Änderung geringer als die Änderung, die dem Umfang der freiwilligen sozialen Leistungen entspricht.

Das reale Volkseinkommen wird - im Gegensatz zu dem nominalen Volkseinkommen - umso stärker durch freiwillige soziale

Leistungen erhöht, je mehr freiwillige soziale Leistungen gespart und zur Finanzierung von Investitionen verwendet werden.

Schlußwort

Von den verschiedenen Wirkungen, die von den freiwilligen sozialen Leistungen ausgehen, wurden in dieser Arbeit diejenigen auf Preise und Einkommen eingehend erörtert.

Die zentrale Frage lautete, ob die freiwilligen sozialen Leistungen aus dem Unternehmensgewinn zu tragen sind oder ob sie durch höhere Preise dem Konsumenten aufgebürdet werden. Diese Frage ist insofern nicht nur theoretisch von Interesse, als die freiwilligen sozialen Leistungen in der Bundesrepublik Deutschland z. B. im Jahr 1960 einen Umfang von rund 14,6 Mrd. DM erreichten.

Die Wirkungen auf Preise und Einkommen wurden empirisch und theoretisch erläutert. Bei der theoretischen Diskussion mußte naturgemäß mit bestimmten Annahmen und Voraussetzungen, z. B. Gewinnmaximierung als Zielvorstellung des Unternehmers, gearbeitet werden, so daß die Ergebnisse auch nur unter diesen Bedingungen gelten. Die Ergebnisse können deshalb nicht verallgemeinert werden. Sie sind jedoch andererseits geeignet, Tendenzen offen zu legen.

Der einzelne Unternehmer kann freiwillige soziale Leistungen nur bedingt durch unmittelbare Preiserhöhungen ausgleichen. Ein gleichartiges Verhalten aller Unternehmer wird gesamtwirtschaftlich die Überwälzung der freiwilligen sozialen Leistungen erleichtern. Der einzelne Unternehmer wird die von ihm gewährten freiwilligen sozialen Leistungen in der Regel als gewinnschmälernde Leistungen ansehen - auch wenn sein Verhalten dazu beiträgt, ein höheres Preisniveau herbeizuführen -, weil er kaum beurteilen kann, inwieweit die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen der freiwilligen sozialen Leistungen auf das allgemeine Preisniveau ihm selbst zugute kommen.

Literaturverzeichnis

Bücher und Zeitschriftenaufsätze

- Albers, Willi: Preisliche Wirkungen der Besteuerung, in: Finanz-Archiv, N. F., Bd. 16, 1955/56, S. 227.
- Arndt, Erich: Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, Tübingen 1957.
- Arndt, Helmut: Zur mikroökonomischen Analyse der Überwälzbarkeit der Einkommenssteuer und zur Frage der Übertragung von Modellergebnissen auf historische Tatbestände, in: Finanz-Archiv, N.F., Bd. 21, 1961, S. 47.
- Bardey, Ernst: Sozialleistungen - aber mit Maß, Stuttgart 1959.
- Baumgartner, Hans U.: Die Sozialpolitik der industriellen Unternehmung, Bern 1950.
- v. Beckerath, Paul G.: Verkaufte Freiheit? - Zur Diskussion um die betrieblichen Sozialleistungen -, in: Der Arbeitgeber, 9. Jg., 1957, Nr. 22, S. 778.
- Bernet, Arthur: Die betriebliche Sozialpolitik im Rahmen der Unternehmungspolitik, Dissertation Basel 1960.
- Besters, Hans: Artikel: Multiplikator, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Bd. 5, Freiburg 1960, Sp. 848.
- Bombach, Gottfried: Zur Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 70, 1953, S. 110.
- Preisstabilität, wirtschaftliches Wachstum und Einkommensverteilung, Bern 1959, Sonderabdruck aus: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 95. Jg., 1959, Heft 1.
- Die verschiedenen Ansätze der Verteilungstheorie, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 17, Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, hrsg. von Erich Schneider, Berlin 1959, S. 95.
- Briefs, Götz: Betriebsführung und Betriebsleben in der Industrie, Stuttgart 1934.

- Cattepoel, Dirk: Sozialreise durch Deutschland, Vom Arbeiter zum Mitarbeiter, Düsseldorf 1953.
- Chamberlin, Edward H.: The Theory of Monopolistic Competition, 6th ed., Cambridge 1950.
- Dalbert, Lambert: Verkaufte Freiheit - Freiwillige Sozialleistungen kritisch beleuchtet, Köln-Deutz 1956.
- v. d. Decken, Wolf und Kloss, Hans-Gustav: Die Aufwendungen der Unternehmen für ihre Arbeitnehmer im Jahr 1957, in: Wirtschaft und Statistik, 12. Jg., N. F., 1960, Heft 7, S.404.
- Deneffe, Peter und Guckes, Siegfried: Die Aufwendungen der Unternehmen für die Arbeitnehmer im Jahr 1955, in: Wirtschaft und Statistik, 10. Jg., N. F., 1958, Heft 5, S. 269.
- Dieckow, Joachim: Die Wirkungen von Lohnerhöhungen auf Beschäftigung und Preisniveau, Dissertation Berlin 1960.
- Ehrlicher, Werner: Die Wirkungen der Unternehmungssteuern auf Investitionen, Gewinne und Löhne, in: Finanz-Archiv, N. F., Bd. 18, 1957/58, S. 373.
Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Formen des Sparens, in: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Fritz Voigt, Bd. 1, Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin 1958, S. 117.
- Engel, Josef: Das Unternehmen zwischen sittlicher Verantwortung und wirtschaftlicher Notwendigkeit, Freiburg 1956.
- Engländer, Oskar: Allgemeine Steuerlehre und Steuerüberwälzung, Brünn-Prag-Leipzig-Wien 1935.
- Erdmann, Mareile: Die Auswirkungen der Rentenreform auf die betriebliche Altersversorgung, Dissertation Freiburg 1958.
- Ernen-Burkhardt, Ilse und Salowsky, Heinz: Die Entwicklung von Löhnen und Sozialleistungen der Arbeitgeber in verschiedenen Gewerbebereichen der sechs EWG-Staaten seit 1957, in: Berichte zur Sozialpolitik, hrsg. vom Deutschen Industrieinstitut Köln, Nr. 1, März 1960.

- Eymüller, Theo: Der soziale Fortschritt im Betrieb, in: Der Volkswirt, 6. Jg., 1952, Heft 51, S. 31.
- Fischer, Guido: Mensch und Arbeit im Betrieb, 2. Auflage, Stuttgart 1949.
- Fischer, Otto: Möglichkeiten und Grenzen der innerbetrieblichen Sozialpolitik, in: Wege zum sozialen Frieden, Beiträge zur Mitbestimmung und sozialen Partnerschaft in der Wirtschaft, hrsg. von H. D. Ortlieb und H. Schelsky, Stuttgart und Düsseldorf 1954, S. 258.
- Die betrieblichen Sozialleistungen, in: Die betrieblichen Sozialleistungen, Vorträge und Aussprache am 14. April 1955 auf der Jahresversammlung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Stuttgart - Bad Cannstatt 1955, veröffentlicht als Band 3 der Schriften der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Berlin 1955, S. 16.
- Föhl, Carl: Kritik der progressiven Einkommensbesteuerung, in: Finanz-Archiv, N. F., Bd. 14, 1953/54, S. 88.
- Das Steuerparadoxon, in: Finanz-Archiv, N. F., Bd. 17, 1956/57, S. 1.
- Erfolgsbeteiligung - die Antwort auf die Krise unserer Sozialpolitik? in: Veröffentlichungen der Arbeitsgemeinschaft zur Förderung der Partnerschaft in der Wirtschaft e. V., Zum Ordnungsbild der Partnerschaft, Reihe III, Heft 2, Hilden 1962.
- Freyer, Hans: Das soziale Ganze und die Freiheit des Einzelnen unter den Bedingungen des industriellen Zeitalters, Göttingen 1957.
- Friedrichs, Hans: Tendenzen der betrieblichen Sozialpolitik, in: Arbeit und Sozialpolitik, 15. Jg., 1961, Nr. 8, S. 239.
- Geck, Adolf: Soziale Betriebsführung, Essen 1953.
- Sozialpolitische Aufgaben, Tübingen 1950.
- Graef, Helga: Die betriebliche Altersfürsorge - Historischer Ursprung, rechtliche Entwicklung und sozialpolitische Bedeutung im Lichte der Rentenreform. Dissertation Köln 1960.

- Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band, Die Produktion, 8./9. Auflage, Berlin/Göttingen/Heidelberg 1963.
- Hall, Theo Peter: Gemeinsame betriebliche Sozialpolitik kleinerer und mittlerer Unternehmen, Dissertation Köln 1959.
- Haller, Heinz: Artikel: Steuerüberwälzung, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Bd. 7, Freiburg 1962, Sp. 716.
- Hauck, Roland: Sozialpolitik der Unternehmen unter dem Einfluß der Mitbestimmung der Arbeitnehmer, Köln und Opladen 1963.
- Häuser, Karl: Die Unüberwälzbarkeit der Einkommen- und Körperschaftsteuer bei Gewinnmaximierung, in: Finanz-Archiv, N. F., Bd. 20, 1959/60, S. 422.
- Einiges über die Wirklichkeit und über die Unüberwälzbarkeit der Einkommensteuer, in: Finanz-Archiv, N. F., Bd. 21, 1961, S. 429.
- Hax, Karl: Die betrieblichen Sozialleistungen, in: Die betrieblichen Sozialleistungen, Vorträge und Aussprache am 14. April 1955 auf der Jahresversammlung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Stuttgart - Bad Cannstatt 1955, veröffentlicht als Band 3 der Schriften der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Berlin 1955, S. 39.
- Betriebliche Sozialpolitik als Teilbereich der Unternehmungspolitik, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, N. F., 8. Jg., 1955, Heft 1.
- Artikel: Betriebliche Sozialordnung, (III) Betriebliche Sozialpolitik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Zweiter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1959, S. 74.
- Heinz, R.: Die Barleistungen nehmen zu, in: Der Volkswirt, 16. Jg., 1962, Nr. 36, S. 1973.
- Heissmann, Ernst: Schädigen Betriebsrenten das Aktionärsinteresse? in: Der Volkswirt, 11. Jg., 1957, Nr. 41, S. 2263.

- Heissmann, Ernst: Betriebliche Sozialpolitik in der Sicht des Regierungsprogrammes, in: Der Volkswirt, 11. Jg., 1957, Nr. 50, S. 2652.
Der Paulssen-Flender-Brief, in: Der Volkswirt, 17. Jg., 1963, Nr. 43, S. 2427.
- Hellpach, W.: Der Sozialorganismus, Köln 1953.
- Hennenbruch, Hans J.: Der Einfluß der Steuergesetzgebung auf die zusätzlichen betrieblichen Sozialleistungen von Großunternehmen seit der Währungsreform unter besonderer Berücksichtigung der Eisen- und Stahlindustrie, Dissertation Köln 1961.
- Huggenberg, H. W.: Sozialpolitik in unternehmungswirtschaftlicher Betrachtung, Bern 1954.
- Huhle, Fritz: Die betrieblichen Sozialleistungen, Eine Begriffsanalyse, Heft 7 der Sozialpolitischen Schriften, Berlin 1957.
- Jochimsen, Reimut: Artikel: Selbstfinanzierung, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Bd. 7, Freiburg 1962, Sp. 33.
- Jungbluth, Adolf: Möglichkeiten und Grenzen der innerbetrieblichen Sozialpolitik, in: Wege zum sozialen Frieden, Beiträge zur Mitbestimmung und sozialen Partnerschaft in der Wirtschaft, hrsg. von H. D. Ortlieb und H. Schelsky, Stuttgart und Düsseldorf 1954, S. 272.
- Keller, Wolfgang: Freiheitliche Sozialpolitik, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 71 vom 24. 3. 1962.
- Kloss, Hans-Gustav: Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1959, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1962, Heft 4, S. 200.
Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1960, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1963, Heft 2, S. 77.
Die Aufwendungen der Arbeitgeber für Löhne und Lohnnebenkosten 1961, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1963, Heft 8, S. 460.

- Kortmann, Ernst August: Die Frage nach dem Ort der freiwilligen betrieblichen Sozialleistungen in einem System der Sozialpolitik, Dissertation Köln 1957.
- Krelle, Wilhelm: Preistheorie, Tübingen/Zürich 1961.
Verteilungstheorie, Tübingen 1962.
- Küster, Götz: Die freiwilligen sozialen Leistungen - Zweck und Probleme, Frankfurt am Main, o. J..
- Laschet, Jakob: Der betriebliche Sozialaufwand in öffentlichen Energieversorgungsunternehmen, Dissertation Köln 1955.
- Laun, Eugen: Die zusätzlichen (freiwilligen) Sozialaufwendungen unter besonderer Berücksichtigung der industriellen Aktiengesellschaften, Dissertation Mannheim 1948.
- Lelonek, Heinz: Die Aufwendungen für den arbeitenden Menschen, in: Karl Osterkamp - Heinz Lelonek, Betriebliche Aufwendungen für den arbeitenden Menschen, Stuttgart und Düsseldorf 1956.
- Lohmann, Martin: Der industrielle Mittelbetrieb unter dem Einfluß der gegenwärtigen Strukturwandlungen, Tübingen 1962.
Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, 4. Auflage, Tübingen 1964.
- Losacker, Ludwig,
Ernen-Burkhardt, Ilse,
Binternagel, Franz: Zweck und Grenzen der freiwilligen betrieblichen Sozialleistungen, Bd. 7 der Schriftenreihe: Aus der betrieblichen Sozialpolitik, Wiesbaden 1961.
- Mann, Adolf: Betriebliche Sozialleistungen (Sozialetat) und Mitbestimmung, Heft 9 der Schriftenreihe: Aktuelle Betriebsfragen, Frankfurt am Main/Bonn 1952.
- Meinhold, Helmut: Artikel: Investitionen, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Fünfter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1956, S. 333.
- v. Mering, Otto: Die Steuerüberwälzung, Jena 1928.
Artikel: Steuerüberwälzung, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Zehnter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1959, S. 175.

- Merle, Günter:** Der freiwillige soziale Aufwand in der Industrie und seine betriebswirtschaftliche Behandlung, Berlin 1963.
- Michel, Ernst:** Sozialgeschichte der industriellen Arbeitswelt, 3. Auflage, Frankfurt am Main 1953.
- Mohr, Alfred:** Der Einfluß der sozialen Rationalisierung auf die betriebliche Kostengestaltung, Dissertation Mannheim 1953.
- Müller, J. Heinz:** Artikel: Einkommen, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Bd. 2, Freiburg 1958, Sp. 1092.
- Sparen als Investitions-Voraussetzung und als Nachfrage-Ausfall, in: Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Fritz Voigt, Bd. 1, Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin 1958, S. 105.
- Die wirtschaftlichen Auswirkungen der gesetzlichen Sozialabgaben auf die lohnintensiven Mittel- und Kleinbetriebe, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 20/II, Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. von Helmut Arndt, Zweiter Band, Ursachen der Konzentration, Berlin 1960, S. 1425.
- Artikel: Verteilungstheorie, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Bd. 8, Freiburg 1963, Sp. 203.
- Determinanten der Lohnquote, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 119, Tübingen 1963, S. 300.
- Müller, Otto H.:** Die Kehrseite der Medaille, Lohnforderungen und freiwillige Sozialleistungen, in: Industriekurier, 15. Jg., Nr. 69 vom 5. 5. 1962.
- Niehans, Jürg:** Artikel: Unternehmereinkommen, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Zehnter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1959, S. 498.

- Niehans, Jürg: Die Wirkung von Lohnerhöhungen, technischen Fortschritten, Steuern und Spargewohnheiten auf Preise, Produktion und Einkommensverteilung, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N. F., Bd. 17, Einkommensverteilung und technischer Fortschritt, hrsg. von Erich Schneider, Berlin 1959, S. 9.
- Nietzer, Helmut: Die Kostennatur betrieblicher Sozialleistungen, München 1963.
- Osterkamp, Karl und Hellwig, Fritz: Kritik des betrieblichen Sozialaufwandes, in: Sozialer Fortschritt, 1. Jg., 1952, Heft 7, S. 153.
- Osterkamp, Karl: Die Probleme der betrieblichen Sozialpolitik, in: Karl Osterkamp - Heinz Lelonek, Betriebliche Aufwendungen für den arbeitenden Menschen, Stuttgart und Düsseldorf 1956.
- Ott, Alfred E.: Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart 1959.
- Peters, Hans: Die unterschiedlichen Auffassungen von der Wirkung des Sparens und die moderne Wachstumstheorie, Berlin 1960.
- Pleiß, Ulrich: Freiwillige soziale Leistungen der industriellen Unternehmung, Versuch einer Wesenserfassung und systematischen Ordnung, Bd. 10 der Veröffentlichungen des Institutes für Industrieforschung der Freien Universität Berlin, hrsg. von Erich Kosiol, Berlin 1960.
- Plum, Gustav: Zum freiwilligen Sozialaufwand der Industrie, in: Der Arbeitgeber, 5. Jg., 1953, Nr. 11, S. 472.
Zum freiwilligen Sozialaufwand der Industrie 1952, in: Der Arbeitgeber, 6. Jg., 1954, Nr. 6, S. 236.
Zum freiwilligen Sozialaufwand der Industrie 1953, in: Der Arbeitgeber, 7. Jg., 1955, Nr. 3, S. 91.
Zum freiwilligen Sozialaufwand der Industrie 1954 (Erster Teil), in: Der Arbeitgeber, 8. Jg., 1956, Nr. 5, S. 167.
Zum freiwilligen Sozialaufwand der Industrie 1954 (Zweiter Teil), in: Der Arbeitgeber, 8. Jg., 1956, Nr. 6, S. 196.

- Plum, Gustav: Der freiwillige Sozialaufwand der Industrie im Jahre 1956, in: Der Arbeitgeber, 10. Jg., 1958, Nr. 6, S. 175.
- Potthoff, Erich: Theorie und Praxis der sozialen Betriebspolitik, Düsseldorf 1953.
Die betrieblichen Sozialleistungen, in: Die betrieblichen Sozialleistungen, Vorträge und Aussprache am 14. April 1955 auf der Jahresversammlung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Stuttgart - Bad Cannstatt 1955, veröffentlicht als Band 3 der Schriften der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Berlin 1955, S. 30.
- Preller, Ludwig: Notwendigkeit und Grenzen betrieblicher Sozialleistungen, Veröffentlichungen der Gesellschaft für soziale Betriebspraxis, Stuttgart und Düsseldorf 1953.
Sozialpolitik, Zürich 1962.
- Radtko, Olaf: Die betrieblichen Sozialleistungen, in: Die betrieblichen Sozialleistungen, Vorträge und Aussprache am 14. April 1955 auf der Jahresversammlung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Stuttgart - Bad Cannstatt 1955, veröffentlicht als Band 3 der Schriften der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Berlin 1955, S. 50.
- Recktenwald, Horst C.: Steuerinzidenzlehre, Berlin 1958.
- Rose, Klaus: Artikel: Oligopol, in: Staatslexikon, 6. Auflage, Bd. 6, Freiburg 1961, Sp. 1.
- Schelsky, Helmut: Aufgaben und Grenzen der Betriebssoziologie, in: Wege zum sozialen Frieden, Beiträge zur Mitbestimmung und sozialen Partnerschaft in der Wirtschaft, hrsg. von H. D. Ortlieb und H. Schelsky, Stuttgart und Düsseldorf 1954, S. 207.
- Schlesinger, Helmut: Berechnung und Aussagewert der Masseneinkommen, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 36. Band, 1952, S. 326.
Berechnung und Aussagewert der Masseneinkommen, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 37. Band, 1953, S. 125.

- Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, 8. Auflage, Tübingen 1963.
- Schuster, Ernst: Artikel: Einkommen, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Dritter Band, Stuttgart/Tübingen/Göttingen 1961, S. 53.
- Seligman, Edwin R. A.: Die Lehre von der Steuerüberwälzung, deutsche Übersetzung von Karl Bräuer, Jena 1927.
- v. Siemens, Werner: Lebenserinnerungen, 16. Auflage, München 1956.
- Sitzler, Friedrich: Perspektiven der Sozialpolitik von heute, in: Die betrieblichen Sozialleistungen, Vorträge und Aussprache am 14. April 1955 auf der Jahresversammlung der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Stuttgart - Bad Cannstatt 1955, veröffentlicht als Band 3 der Schriften der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e. V., Berlin 1955, S. 9.
- Spiegelhalter, Franz: Weg der Verantwortung, in: Der Arbeitgeber, 3. Jg., 1951, Nr. 20, S. 23.
- Die Entwicklung des betrieblichen Sozialaufwandes, in: Der Arbeitgeber, 5. Jg., 1953, Nr. 20, S. 903.
- Betriebliche Sozialaufwendungen im Spiegel der Kritik, in: Der Arbeitgeber, 6. Jg., 1954, Nr. 7, S. 275.
- Die "freiwilligen betrieblichen Sozial-Leistungen", in: Arbeit und Sozialpolitik, 12. Jg., 1958, Nr. 5, S. 129.
- Die Struktur der betrieblichen Sozialaufwendungen (I), in: Der Arbeitgeber, 12. Jg., 1960, Nr. 17, S. 459.
- Die Struktur der betrieblichen Sozialaufwendungen (II), in: Der Arbeitgeber, 12. Jg., 1960, Nr. 18, S. 499.
- Die Struktur der betrieblichen Sozialaufwendungen (III), in: Der Arbeitgeber, 12. Jg., 1960, Nr. 20, S. 565.

- Spiegelhalter, Franz: Der Aufbau der "freiwilligen" Sozialaufwendungen der Betriebe im letzten Jahrzehnt, in: Sozialer Fortschritt, 10. Jg., 1961, Heft 10, S. 227.
Der unsichtbare Lohn, Neuwied am Rhein, 1961.
- Spoerry, Heinrich: Die sozialen Aufgaben des Unternehmers, Schaffhausen 1957.
- v. Stackelberg, Heinrich: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Bern/Tübingen 1951.
- Stetter, Hans J.: Der Beitrag der betrieblichen Sozialgestaltung zur sozialen Sicherheit, Dissertation Freiburg 1961.
- Stobbe, Alfred: Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1962.
- Strunz, J.: Was sind freiwillige Sozialleistungen? in: Der Arbeitgeber, 10. Jg., 1958, Nr. 5, S. 146.
- Sweerts-Sporck, Peter: Höhere Dividenden statt freiwilliger Sozialleistungen? in: Der Volkswirt, 7. Jg., 1953, Nr. 40, S. 11.
- Teufel, Alfons: Planung und Kontrolle im sozialen Bereich der Unternehmung als betriebswirtschaftliches und steuerliches Problem, Dissertation Freiburg 1954.
- Thielen, Heinrich: Unternehmer und Betrieb, in: Mensch und Betrieb, Heft 1 der Nürnberger Abhandlungen, hrsg. von Hans Proesler, Berlin 1952, S. 109.
- Vetter, Ernst Günter: Die soziale Hülle, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 213 vom 14. 9. 1963.
- Vogel, Karl: Der Einfluß der Marktform auf die Steuerüberwälzung, Dissertation Freiburg 1950.
- Wagner, Werner: Die freiwilligen sozialen Zuwendungen der Privatindustrie, in: Der Volkswirt, 4. Jg., 1950, Heft 30, S. 10.
- Weiß, A.: Von der betrieblichen Sozialpolitik zur sozialen Betriebsgestaltung, in: Arbeit und Sozialpolitik, 14. Jg., 1960, Nr. 2, S. 33.

- Welinder, Carsten: Grundzüge einer dynamischen Inzidenztheorie, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 51. Band, 1940 I, S. 83.
- Steuerüberwälzung und Steuerwirkungen, in: Handbuch der Finanzwissenschaft, 2. Auflage, Zweiter Band, Tübingen 1956, S. 335.
- Wingen, Max: Die Einstellung der deutschen Gewerkschaften zur sozialen Betriebsführung, Dissertation Bonn 1956.
- Zarth, Hans-Rudolf: Die freiwilligen Sozialleistungen, Dissertation Köln 1958.
- Zimmermann-Fritzen, Carlo: Die betrieblichen Sozialleistungen, Darstellung ihrer Kritik und Verteidigung und Gedanken zu ihrer Neuordnung, Dissertation Köln 1961.
- Zimmermann, Karl: Gliederung des betrieblichen Aufwandes für die menschliche Arbeit, in: WWI - Wirtschaftswissenschaftliche Mitteilungen, 8. Jg., 1955, Nr. 1, S. 17.
- Zweig, Gerhard: Die "Rangordnung" der Unternehmen, in: Der Volkswirt, 17. Jg., 1963, Nr. 32, S. 1869.

Veröffentlichungen ohne Verfasserangabe

- Gegen Mißbrauch betrieblicher Sozialpolitik; in: Sozialer Fortschritt, 2. Jg., 1953, Heft 3, S. 67.
- Der freiwillige Sozialaufwand für 1955, in: Der Arbeitgeber, 10. Jg., 1958, Nr. 8, S. 245.
- Die Vermögensbildung und ihre Finanzierung im Jahre 1957, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Juni 1958, S. 43.
- Betriebliche Sozialpolitik mit neuem Akzent - Aus dem Jahresbericht 1958/59 der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, in: Der Volkswirt, 13. Jg., 1959, Nr. 49, S. 2589.
- Die Vermögensbildung und ihre Finanzierung im Jahre 1959, in: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Juli 1960, S. 55.
- Sozialpolitik in Geschäftsberichten, in: Der Arbeitgeber, 12. Jg., 1960, Nr. 8, S. 194.
- Kommentar zu einem Urteil des Bundesarbeitsgerichtes vom 31. 5. 1960 (5 AZR 505/58), in: Der Betriebs-Berater, 15. Jg., 1960, Heft 22, S. 865.
- Die Fluktuation wird immer teurer, in: Industriekurier, 14. Jg., Nr. 163 vom 21. 10. 1961.
- Nachträglicher Lohn-Kompromiß, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 30 vom 5. 2. 1962.
- Die Lohnkosten in 14 Industriezweigen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Jahre 1959, in: Wirtschaft und Statistik, Jg. 1962, Heft 6, S. 362.
- Erfolgreiche Sozialpartner im Baugewerbe, in: Sozialer Fortschritt, 12. Jg., 1963, Heft 1, S. 21.
- Neuere Erfahrungen mit dem Vermögensbildungsgesetz, in: Der Arbeitgeber, 15. Jg., 1963, Nr. 13, S. 346.
- Unaufdringliche Lebenshilfe, in: Der Volkswirt, 17. Jg., 1963, Nr. 38, S. 2152.

Gesetze, Verordnungen, Richtlinien

- Angestelltenversicherungs - Neuregelungsgesetz vom
23. 2. 1957, BGBl. 1957, Teil I, S. 45.
- Arbeiterrentenversicherungs - Neuregelungsgesetz vom
23. 2. 1957, BGBl. 1957, Teil I, S. 88.
- Betriebsverfassungsgesetz vom 11. 10. 1952, BGBl. 1952,
Teil I, S. 681.
- Gesetz zur Verbesserung der wirtschaftlichen Sicherung des
Arbeiters im Krankheitsfall vom 26. 6. 1957, BGBl.
1957, Teil I, S. 649.
- Gesetz über die Gewährung von Prämien für Sparleistungen
vom 5. 5. 1959, BGBl. 1959, Teil I, S. 241.
- Gesetz zur Förderung der Vermögensbildung der Arbeitnehmer
vom 12. 7. 1961, BGBl. 1961, Teil I, S. 909.
- Lohnsteuer - Durchführungsverordnung in der Fassung vom
18. 9. 1962, BGBl. 1962, Teil I, S. 622.
- Lohnsteuer - Richtlinien in der Fassung vom 11. 1. 1963,
Bundesanzeiger Nr. 16, Beilage.

Sonstiges

- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die
Bundesrepublik Deutschland 1953, Stuttgart-Köln 1953.
- Sozialpolitik im Betrieb, in: Der Volkswirt, 7. Jg., 1953,
Sonderbeilage zu Nr. 35.
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die
Bundesrepublik Deutschland 1954, Stuttgart-Köln 1954.
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die
Bundesrepublik Deutschland 1955, Stuttgart-Köln 1955.
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die
Bundesrepublik Deutschland 1958, Stuttgart 1958.
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die
Bundesrepublik Deutschland 1960, Stuttgart und Mainz
1960.
- Urteil des Bundesarbeitsgerichtes vom 31. 5. 1960
(5 AZR 505/58).
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bun-
desrepublik Deutschland 1961, Stuttgart und Mainz 1961.
- Statistisches Bundesamt, Statistik der Bundesrepublik
Deutschland, Band 246, Gehalts- und Lohnstrukturerhe-
bung 1957, Heft 3, Aufwendungen der Unternehmen für
ihre Arbeitnehmer im Jahre 1957, Stuttgart und Mainz
1961.
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bun-
desrepublik Deutschland 1962, Stuttgart und Mainz 1962.
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch für die Bun-
desrepublik Deutschland 1963, Stuttgart und Mainz 1963.

Lebenslauf

Am 16. Dezember 1930 wurde ich in Darmstadt als Sohn des Wilhelm Waldherr und seiner Ehefrau Emma, geb. Scherer, geboren. Von 1937 an besuchte ich verschiedene Schulen in Darmstadt, und im Herbst 1949 legte ich an der Realgymnasialen Aufbauschule Darmstadt in Traisa das Abitur ab. Vom Wintersemester 1949/50 an studierte ich 8 Semester Betriebs- und Volkswirtschaftslehre an der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität in Frankfurt am Main und bestand im Herbst 1953 die Diplom-Prüfung für Kaufleute.

Nach einer etwa einjährigen Tätigkeit als Angestellter in der Zweigniederlassung eines Außenhandelsunternehmens in Frankfurt am Main trat ich im April 1955 in das Haus Siemens ein. In einer zweijährigen Ausbildung als kaufmännischer Informant lernte ich die kaufmännische Verwaltung eines Werkes mit Serienfertigung und diejenige einer größeren Vertriebsstelle kennen. Nach einer die Ausbildungszeit abschließenden Prüfung arbeitete ich in der Organisations- und Revisionsabteilung eines Nürnberger Werkes der Siemens-Schuckertwerke AG. Im Jahr 1958 wechselte ich als Direktionsassistent in ein Unternehmen der chemischen Industrie in Südbaden. Neben dieser beruflichen Tätigkeit begann ich 1961 bei Herrn Prof. Dr. J. Heinz Müller in Freiburg/Breisgau an einer Dissertation zu arbeiten, der ich mich seit dem 1. Oktober 1963 ausschließlich widmete.

